

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE POLITICAS CONTABLES
PARA LA EMPRESA ROSE SUCCESS

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

DANIEL EDUARDO CAÑIZARES TAPIA
DIRECTOR: ING. HENRY VALLEJO

QUITO, FEBRERO 2015

DIRECTOR:

Ing. Henry Vallejo

INFORMANTE:

Ing. Miriam Rubio

Ing. Jorge Altamirano

DEDICATORIA

“La posibilidad de realizar un sueño es lo que hace que la vida sea interesante”. (Paulo Coelho).

Dedico esta tesis a todas esas personas que estuvieron conmigo desde el inicio de mis estudios, a todos los que me dieron una mano cuando más lo necesitaba, a los que creyeron, confiaron en mí y a los que estuvieron pendientes de mí.

Esta tesis es dedicada a toda mi familia y amigos que estuvieron a lo largo de mi vida ya que cada uno puso su granito de arena para poder lograr este objetivo,

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mi mamá y a mi papá por haberme ayudado en mis estudios y por todo el sacrificio que hicieron para poderme dar lo mejor siempre.

Agradezco a mi tío Luis por haberme ayudado en la tesis y por haberme brindado el tiempo en explicarme, enseñarme y ayudarme en todo lo que le preguntaba.

Agradezco a mi director de tesis Henry Vallejo por haberme ayudado en todo el camino y por brindarme su conocimiento para poder ejecutar esta tesis a la perfección.

Agradezco a María Belén quien siempre me apoyó, me brindó su ayuda incondicionalmente y que me motivó para concluir todo este trabajo.

Y por último pero no menos importante agradezco a toda mi familia y amigos en general

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES, 1

- 1.1. APOORTE DE LAS EMPRESAS AGRÍCOLAS EN EL SECTOR DE TANICUCHI, 1
- 1.2. CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS EN EL ECUADOR DE LOS 5 ÚLTIMOS AÑOS, 2
- 1.3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INTERNACIONAL, 8
- 1.4. HISTORIA DE ROSE SUCCESS, 9
- 1.5. IMPACTO DE LA EMPRESA ROSE SUCCESS EN LA SOCIEDAD, 11
- 1.6. PRINCIPALES COMPETIDORES DE ROSE SUCCESS, 12
- 1.7. ROSE SUCCESS FRENTE AL MERCADO ACTUAL, 13

2. ASPECTOS GENERALES, 15

- 2.1. MARCO CONCEPTUAL DE LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA, 15
- 2.2. OBJETIVO Y ALCANCE DE LAS PRINCIPALES NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD A APLICAR, 18
- 2.3. CONFIABILIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA SEGÚN COSO I, 23
- 2.4. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Y CONCILIACIÓN TRIBUTARIA, 27

3. LEVANTAMIENTO DE PROCESOS, 30

- 3.1. IDENTIFICACIÓN DE LA CADENA DE VALOR DE ROSESUCCESS Y SUS PRINCIPALES PROCESOS, 30
 - 3.1.1. Adquisición de Materia Prima e Insumos Agrícolas, 31**
 - 3.1.2. Producción, 32**
 - 3.1.3. Distribución, 33**
 - 3.1.4. Marketing, 33**
 - 3.1.5. Logística del cumplimiento, 33**
 - 3.1.6. Margen de Utilidad, 34**
 - 3.1.7. Administración de Recursos Humanos, 34**
 - 3.1.8. Administración General, 34**

3.2.	LEVANTAMIENTO DE LOS PROCESOS CONTABLES ACTUALES DE LA EMPRESA, 35
3.2.1.	Activo Biológico, 35
3.2.2.	Inventarios, 41
3.2.3.	Nómina, 43
3.2.4.	Producción, 47
3.2.5.	Tesorería, 49
3.2.6.	Ventas, 52
3.3.	LEVANTAMIENTO DEL CATÁLOGO DE CUENTAS ACTUAL DE LA EMPRESA, 57
4.	DISEÑO DEL MANUAL DE POLITICAS CONTABLES, 58
4.1.	PRINCIPALES CICLOS CONTABLES, 58
4.2.	ELABORACIÓN DEL MANUAL DE POLÍTICAS CONTABLES, 60
4.2.1.	Ciclo de ingresos, 60
4.2.2.	Ingresos indeterminados, 66
4.2.3.	Tesorería, 69
4.2.4.	Gastos, 75
4.2.5.	Inventarios, 78
4.2.6.	Nomina, 82
4.2.7.	Costos y valoración, 87
4.2.8.	Obligaciones de largo plazo, 89
4.2.9.	Activo fijo, 92
4.2.10.	Activo Biológico, 99
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 103
5.1	CONCLUSIONES, 103
5.2	RECOMENDACIONES, 104
	BIBLIOGRAFIA, 106

INTRODUCCIÓN

La exportación de flores de origen ecuatoriano es un tema trascendental ya que el Ecuador surgió en el mercado internacional gracias a la gran aceptación de este producto. Este país, aun siendo un pequeño país en Latino América es reconocido a nivel mundial puesto que posee gran variedad y diversidad de flores. Rose Success es una floricultora ubicada en la parroquia de Tanicuchi de la Provincia de Cotopaxi. Esta empresa se ha ido desarrollando mediante el transcurso de los años, no obstante Rose Success busca el mejoramiento continuo en el ámbito contable-financiero para estandarizar sus registros contables.

Se busca obtener estados financieros confiables y comparables entre sí, e igualmente plantear las posibles soluciones a las falencias que se encuentren durante este estudio, por lo cual se presentará un manual de políticas contables que permitirá la aplicación de criterios uniformes y conforme a las normas internacionales de contabilidad para lograr una oportuna toma de decisiones.

Por dichas razones, se realizó el levantamiento de información sobre sus principales procesos y ciclos contables. Asimismo, se determinó los riesgos esenciales que podrían afectar a la empresa.

Por lo cual, se propuso la elaboración de un manual en el cual se estandaricen sus políticas y primordiales procesos con el fin de mejorar el control interno de la empresa y mitigar los posibles riesgos.

En conclusión, la elaboración de un manual de políticas contables permite que la empresa pueda controlar sus falencias en el ámbito tributario, control interno y en el área contable financiera, por lo cual es recomendable que las empresas implementen un manual que se ajuste a sus necesidades.

1. ANTECEDENTES

1.1 APORTE DE LAS EMPRESAS AGRÍCOLAS EN EL SECTOR DE TANICUCHI

El Gobierno Ecuatoriano ha invertido en empresas con la finalidad de aumentar el comercio y de este modo promocionar los productos de origen ecuatoriano. Así mismo, el aumento en la demanda de rosas y flores ecuatorianas representa un acercamiento a los principales compradores a nivel nacional e internacional (ANDES 2012; 1). *Ruta de las Flores* es el proyecto brindado por la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores Ecuatorianas y El Ministerio de la Coordinador de la Producción de Turismo, que a través de ferias nacionales multiplica la promoción de la flor ecuatoriana consolidando la calidad y productividad y de este modo permitiendo mantenerse en el mercado internacional. (BAHAMONDE, 2011; 1). Con la finalidad de delimitar esta investigación, se realizó a la florícola Rose Success ubicada en la parroquia rural Tanicuchi del cantón Latacunga de la Provincia de Cotopaxi. Adicionalmente, Tanicuchi posee una extraordinaria riqueza en el ámbito agrícola por dicha razón existe gran presencia de fábricas, y procesadoras de productos (AVILES, 2014; 1).

En el año 2012, se logró verificar el desarrollo agrícola en el sector florícola en la provincia de Cotopaxi, estadísticamente se confirmaron la producción de un total de 691'031.496 tallos de flores. Igualmente, basándose en esta información se pudo confirmar el aporte de las empresas agrícolas en el sector de Tanicuchi.

Dicho sector es uno de los pueblos más antiguos de la provincia de Cotopaxi, no obstante en la actualidad se ha incrementado el desarrollo de la industria productora de flores y la ganadería puesto que son una de sus principales actividades (INEC; 2012; 1). Adicionalmente, Tanicuchi logró el incremento de empleo puesto que antiguamente las fincas contrataban 5 empleados para cada 50 hectáreas, mientras en la actualidad las fincas floricultoras requieren el trabajo de 10 a 12 personas para una sola hectárea.

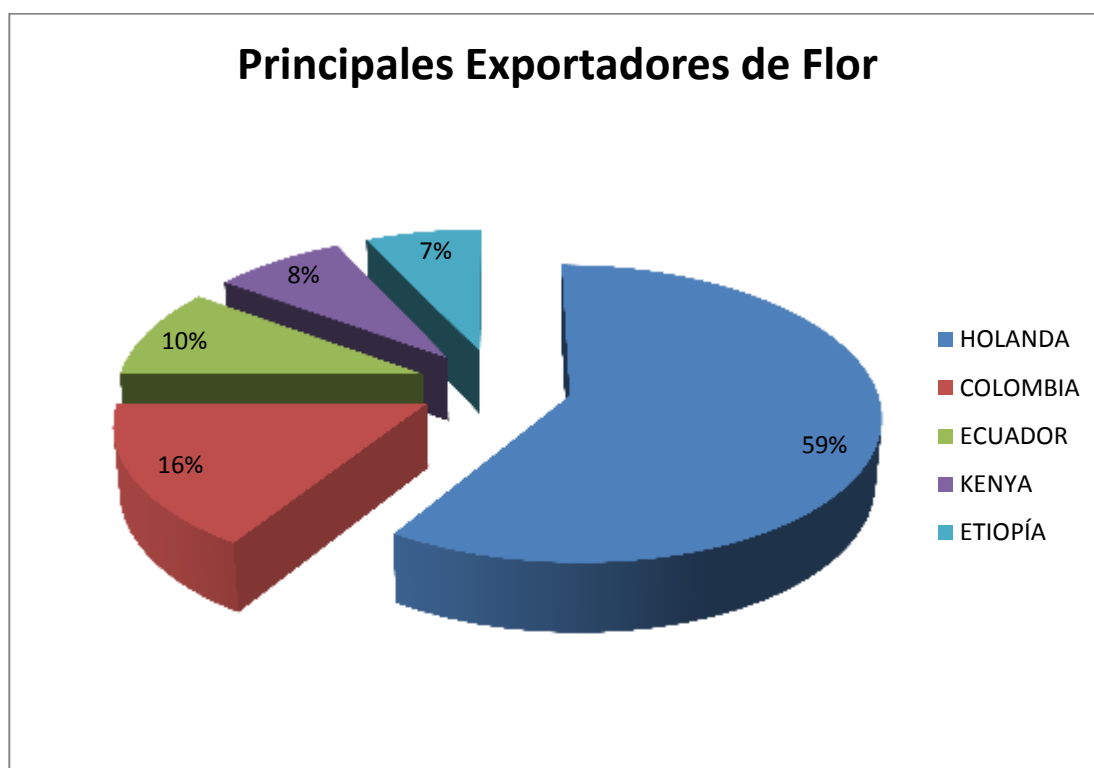
1.2 CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS EN EL ECUADOR DE LOS 5 ÚLTIMOS AÑOS

Según la Asociación de Exportadores Florícolas de Ecuador (Expoflores), en el año 2011 Ecuador se consolidó como el tercer exportador a nivel mundial. Siendo sus principales consumidores Estados Unidos con el 41,8%, seguido por Rusia con el 21,2% y Holanda con el 9,4%. La División de Estadística de Naciones Unidas clasificó a los principales competidores del mercado internacional (ECUADOR TIMES, 2011; 1).

El ranking de los principales exportadores de flores a nivel mundial es el siguiente:

Figura No. 1

Principales Exportadores de Flor



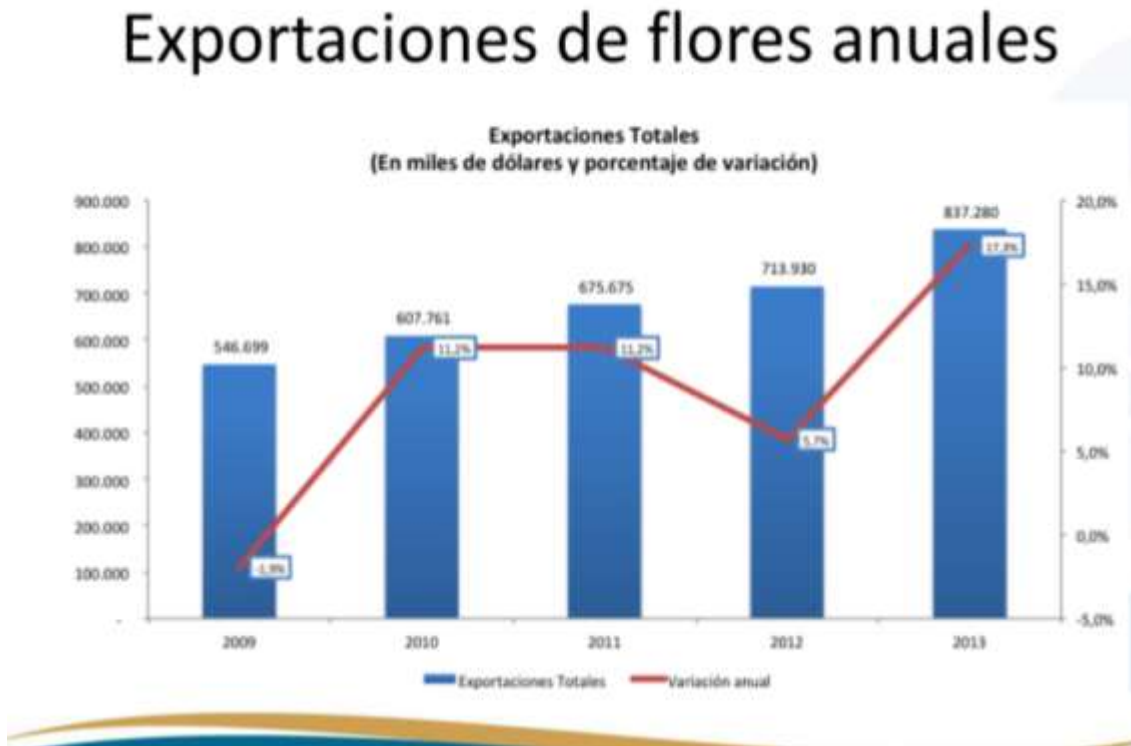
Fuente: Expoflores

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

Con la finalidad de analizar el crecimiento económico del sector florícola ecuatoriano, estadísticamente se confirma que el incremento anual en los últimos años ha sido el siguiente: (EXPOFLORES, 2014; 12).

Figura No. 2

Exportaciones de flores anuales



Fuente: Expoflores

Elaborado por: Expoflores

La flor ecuatoriana es muy demandada por su aroma, textura y resistencia. A pesar de eso, la competitividad enfrenta la contracción de mercados es decir, la consecuencia de acuerdos comerciales vigentes entre los diferentes países. En este caso, Ecuador afronta el acuerdo vigente entre Colombia y los países consumidores como Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, Ecuador tiene como privilegio la situación geográfica que lo caracteriza, garantizando las condiciones ideales para la

producción de flores con gran calidad y durabilidad, a la vez vigoriza la comercialización con nuevos mercados sobre todo europeos y asiáticos (ENCONTEXTO, 2012; 1).

No obstante, un factor que ocasionó una pérdida económica a nivel de exportación fue en junio del 2013 donde Ecuador renuncia a los privilegios que se le otorgó al Ecuador en el año 2002. Al ser considerado el Ecuador como un país en desarrollo, se le otorgó una tarifa preferencial en productos de exportación, es decir el arancel 0% otorgado por parte de la Comisión Europea (CE), atreves del Sistema General de Preferencias Plus (SGP plus) y por parte del mecanismo estadounidense por medio de la ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA). (AGUILAR, 2012; 3). Este último mecanismo en sus inicios tuvo como objetivo la ayuda al comercio y exportación de productos ecuatorianos como las flores, brindando tarifas especiales. La ATPDEA fue adquiriendo influencia política, ocasionando que el Ecuador renuncie a dichas preferencias (EL COMERCIO, 2012).

El factor precio es importante, pero no es el único, las condiciones de promoción y estímulo de las actividades productivas juegan un papel fundamental, las condiciones laborales juegan un papel fundamental, el sector que represento ha pedido un proceso de dinamización de modalidades contractuales para producir mejor y en mayor cantidad (DAVILA, 2013; 1).

Al suspender estos privilegios, ocasionó que las flores elevaran sus precios en el mercado Estadounidense. Colombia al firmar el tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos el 15 de mayo del 2012 le permitió exportar productos sin pagar

aranceles. Mientras tanto, Ecuador aumentó el precio de las flores, ocasionando que por cada flor se regule el precio adicionando el 7%, es decir \$0.07 centavos por unidad dependiendo la especie. Dando como ejemplo las flores frescas a las cuales se acreditó el 6,8% de aranceles, para las flores cortadas el 6,4% (EL COMERCIO, 2012). En este mundo globalizado se puede apreciar la competitividad, ocasionando que al perder preferencia comercial significa que el país pierde también demanda y eso ocasiona desempleo y pobreza (CÁMARA DE INDUSTRIA DE GUAYAQUIL, 2012; 4).

Las preferencias arancelarias para Ecuador y para el sector exportador de flores son esenciales, porque en el momento en que desaparecieron, tuvimos una tarifa de alrededor del 7%, y eso nos pone en una desventaja competitiva frente a nuestro principal competidor en Estados Unidos, que es Colombia (JARAMILLO, 2013; 1).

Según el Banco Central del Ecuador, el país ha recibido de Banco Mundial en el año 2013 la suma de 578 millones de dólares con la finalidad de aumentar la inversión en el país, el Instituto de Promoción para las importaciones e inversiones (Pro-Ecuador), busca desarrollar proyectos para atraer inversiones para los sectores productivos. El objetivo principal es cambiar la matriz productiva del país, es decir, expandir el mercado generando empleo (EL COMERCIO, 2013; 1). Pro-Ecuador está encargado de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales por medio de estrategias comerciales, trabajando al mismo tiempo interrelacionando el sector nacional al ámbito internacional (PRO-ECUADOR, 2012; 1).

En base a las cifras del Banco Central del Ecuador, se reveló que existe un superávit en la balanza comercial, ello se debe al crecimiento de ventas del producto al exterior especialmente al aumento de exportación en flores (EL COMERCIO, 2012; 1). Se crearon eventos impulsados por medio de Pro-Ecuador con el fin de promocionar las flores en el extranjero, lo cual se considera como base importante para colocar las flores, en particular las rosas ecuatorianas, en el mercado global (PALACIOS, 2012; 1). Pro-Ecuador busca promocionar las flores y fomentar las exportaciones conjunto con el Banco Central del Ecuador, el cual mediante una evaluación continua de la economía nacional e internacional busca la mejor distribución de ingresos apoyando de esta manera a la inversión extranjera. Se brinda ayuda al sector florícola con la finalidad de desarrollar una estrategia eficaz para comprender el mercado y la competencia local y mundial. Adicionalmente, se da a conocer la calidad de las flores ecuatorianas por medio de ferias, que muestran el producto al público, con el objetivo de aumentar la participación de las productoras en el mercado (ANDES, 2012; 1).

La promoción de los productos ecuatorianos es la última etapa de la cadena productiva, puesto que fortalece e impulsa la presencia de nuestro país en los mercados estratégicos. Se debe promocionar el producto no solamente en el exterior, sino también local, es por lo cual que se han desarrollado eventos anuales dentro del país con el fin de exponer la diversificación de los productos de calidad que proporciona el país. No obstante, se requiere de la participación colectiva y del esfuerzo para lograr el crecimiento y desarrollo del país. Se necesita seguir impulsando constantemente el comercio del Ecuador con el mundo, en beneficio de la sociedad en general,

aumentando la tasa de empleo y fortaleciendo el reconocimiento del país a nivel internacional (DE LUCA, 2013; 1).

1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INTERNACIONAL

El sector florícola se ha desarrollado considerablemente en muchos países a nivel internacional. Este progreso se debe a la gran variedad de colores, texturas y tamaños de flores que poseen los distintos países en el mundo entero. Siendo las flores uno de los productos más cotizados a nivel mundial, esta industria ha crecido en el transcurso de los años. El comercio de flores es verdaderamente dinámico puesto que existen competitividad de precios e inmensa actividad económica en la producción de dicho producto (PROECUADOR, 2013; 2). No obstante la calidad y belleza que poseen las flores en diversos sectores, se diferencian dependiendo de la situación geográfica del país. Es decir, que existen factores que permiten ventajas en la producción de las flores, tales como el cambio climático, el sistema de cultivo y tipo de suelo. De esta manera, existen varios elementos significativos que permiten diferenciar el producto como la extensión del tallo, la textura y duración de la flor. Cada país puede posesionarse en el mercado internacional mediante un producto que obtenga las características necesarias que demandan los diversos compradores (PULLAS, 2014; 1).

La competitividad entre mercados se ve afectada al impacto de la disminución de precios de manera irracional, por lo que existen menos ingresos y el sector florícola

del país se ve afectado. Las estrategias comerciales tales como la fuerte publicidad a nivel nacional e internacional, en las que intervienen campañas de televisión, radio y vallas publicitarias, son las que crean el distintivo exclusivo y el reconocimiento de la marca del producto. Las flores de cada país ganan renombre con las mismas estrategias comerciales y al mismo tiempo la aceptación de los compradores, consolidando su posición entre los principales competidores a nivel mundial (SANTACRUZ, 2011; 1). Los países brindan ayuda económica al sector florícola permitiendo el lanzamiento de métodos indispensables para el crecimiento del producto en el mercado internacional y local. La técnica de competitividad más importante es la planeación de estrategias de comercialización, tales como la competencia en precios como es el caso de China que proporciona precios bastante bajos, por el contrario en países como Colombia o Ecuador, que imponen calidad del producto en el mercado. El aumento en la demanda de rosas y flores representa la importancia del producto en el mercado global (ANDES, 2011; 1).

1.4. HISTORIA DE ROSE SUCCESS

ROSE SUCCESS CIA. LTDA., es una empresa afiliada a La Asociación de Productores y Exportadores de Flores (EXPOFLORES), la misma que produce y comercializa rosas de exportación para el mercado internacional. Asimismo según los archivos de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, Rose Success tiene una participación activa en el mercado exterior. Dicha empresa buscar satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes en el ámbito nacional e internacional. Se

busca proporcionar la mejor calidad de flores y se lograr una expansión en el mercado nacional. Mediante una tecnología adecuada, se ha estudiado el proceso en el cuidado de las flores desde su plantación hasta su recolección. Asimismo, se ha notado evidentemente el desarrollo de la empresa desde sus inicios hasta la actualidad. Mediante el implemento de nuevas técnicas, incremento de empleados y la adquisición de nuevos terrenos logrando de esta manera aumentar la producción de flores a mayor cantidad (ROSE SUCCESS; 2014).

La empresa se constituyó en el año 2001, y cuenta como órgano principal la Junta General de Accionistas quien nombra a su Gerente y Presidente. Asimismo, cuenta con socios y accionistas que han permitido el crecimiento de la empresa en el sector Tanicuchi y a sus alrededores. Es importante recalcar que en el transcurso de los años la empresa se ha ido expandiendo y sus productos han podido ser de reconocimiento nacional. Al iniciar su producción el año 2001, con la siembra de 2,5 hectáreas de rosas en el sector de Cajón Veracruz, parroquia de Tanicuchi, Cantón Latacunga de la Provincia de Cotopaxi, el terreno adquirido para sus inversiones tiene 10 hectáreas, en el año 2014 ha aumentado su área de producción a 6,5 hectáreas y cuenta con toda la infraestructura necesaria para sus operaciones como reservorio, sala de pos cosecha, cuartos fríos, oficinas, sala de bombas y entre otros ámbitos en los cuales se nota claramente su desarrollo (CAÑIZARES; 2014).

1.5. IMPACTO DE LA EMPRESA ROSE SUCCESS EN LA SOCIEDAD

El ámbito florícola en el Ecuador se ha convertido como una actividad generadora de divisas para el país, y así mismo se logró incrementar la tasa de empleo en dicho sector. Rose Success exporta el 95% de su producción, en el año 2013 se exportaron aproximadamente 6'214.550 tallos de rosas con un total de 1'180.758 dólares, es decir que lograron comercializar con el precio de 19 centavos por cada tallo de rosas. Se puede decir que varias empresas comercializadoras de flores han permitido que el Ecuador reciba divisas mayores a un millón de dólares, lo cual ayuda que la balanza comercial se torne positiva con relación a los años anteriores. Cabe destacar que en el sector de Tanicuchi ha existido un gran índice de desempleo, por lo cual gran número de pobladores emigraban a centros urbanos con la finalidad de encontrar posibilidades de empleo y una mejor calidad de vida. No obstante, desde la creación de empresas floricultoras y agricultoras tales como Rose Success se ha podido incrementar la calidad de vida de los pobladores, brindando mayor cantidad de empleo. De este modo se ha logrado disminuir el índice migratorio y desarrollar mejor infraestructura de dicha parroquia (CAÑIZARES; 2014).

Estadísticamente, la compañía emplea como mano de obra directa, alrededor de 80 personas las cuales son habitantes del área rural. Igualmente, es importante destacar que del porcentaje total de trabajadores, el 60% es la población femenina, integrada por su gran mayoría por jóvenes entre 18 y 30 años de edad. De este modo, se ha logrado

incrementar el nivel de vida de los trabajadores y permitiendo tener una vida más sustentable. La presencia de la empresa Rose Success ha brindado también el aumento de competitividad en el sector florícola que ha permitido incrementar el desarrollo económico del sector y del país en general (ROSE SUCCESS; 2014).

1.6. PRINCIPALES COMPETIDORES DE ROSE SUCCESS

Los principales productores de flores a nivel internacional son Holanda, Colombia, Israel, Ecuador y Estados Unidos, sin embargo países como México y Guatemala también están comenzando su producción en el ámbito florícola. La época más productiva de flores es en fechas representativas tales como San Valentín, el día de las madres, entre otras. Asimismo, es importante recalcar que la competencia a nivel mundial se diferencia dependiendo de los tratados que cada país tenga con los principales consumidores. Aunque los Estados Unidos es un país productor de Rosa, sin embargo el déficit de abastecimiento es enorme. Estudios desarrollados en este país estiman una demanda insatisfecha que excede el 70 por ciento de la demanda de flores en general y Rosas en particular. Debido a su ubicación, los abastecedores de este déficit son Colombia, Ecuador, Holanda y México (EXPOFLORES; 2014, 1).

En el sector nacional, existen alrededor de 102 empresas certificadas por EXPOFLORES, no obstante no existe competencia negativa entre empresas ecuatorianas dado que el crecimiento permite excelentes perspectivas de ingreso

económico en el país. Hasta el momento el crecimiento de flores no está sujeto a cupos ni regulaciones restrictivas así como tampoco a convenios multinacionales o bilaterales. Las exportaciones de flores ecuatorianas deben cumplir con estándares de calidad y debe cumplir con los requisitos necesarios con la finalidad de promover el producto nacional de calidad y expandirse en el mercado permitiendo su reconocimiento. En el Ecuador, la gran variedad, calidad y textura de las flores ha permitido que este país haya sido reconocido en ámbito nacional e internacional. De este modo, se ha logrado ingresar en grandes mercados como Estados Unidos y Rusia, donde se busca una gran calidad del producto (ROSE SUCCESS, 2014).

1.7. ROSE SUCCESS FRENTE AL MERCADO ACTUAL

Rose Success ha dividido su mercado en cuatro lugares estratégicos, los cuales son:

1. Estados Unidos y Canadá
2. Unión Europea
3. Rusia
4. Otros países en Latinoamérica.

Rose Success exporta más del 60% de su producto a Estados Unidos y Canadá debido a que en estos países en época de invierno la producción es deficiente y la producción local no abarca la demanda del producto, las facilidades de transporte y las cortas distancias son otras razones por lo que la exportación es mayor en esos países.

En la Unión Europea la flor exportada por Roses Success tiene un alto grado de aceptación en los mercados de Italia, Alemania, España, Holanda y otros países de la región. Holanda es el principal comprador para la empresa. Se ha logrado ingresar fácilmente al mercado Ruso debido a que la calidad que se obtiene por estar en la provincia de Cotopaxi, en un clima frío y donde se concentran los colores de las rosas por características de la luminosidad que existente en la región. Considerando que el mercado ruso es uno de los más exigentes en cuanto al tamaño, color y calidad de las flores, no es menos cierto que en este país se pagan los mejores precios del mercado.

De igual forma se comercializa rosas con varios países latinoamericanos como Brasil, Chile, y Argentina. Los volúmenes no son muy importantes porque los precios son relativamente bajos (ROSE SUCCESS, 2014).

2. ASPECTOS GENERALES

En el capítulo a continuación se estudiarán los términos técnicos los cuales se refieren las Normas Internacionales de Contabilidad, las principales Normas Internacionales de Contabilidad que se van a aplicar en el desarrollo de este trabajo, las bases legales tributarias con las que la empresa debe cumplir ya que es necesario saber la diferencia entre las normas de contabilidad y el reglamento tributario, y finalmente el modelo COSO I sirve para la importancia de tener información financiera confiable. Se han desarrollado estos temas con la finalidad de utilizarlos y aplicarlos en el manual de políticas contables que se realizará en los capítulos siguientes. Así mismo, esta información será básica para lograr la comprensión del tema de una manera más factible.

2.1. MARCO CONCEPTUAL DE LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Actualmente, a consecuencia de los diferentes ámbitos legales circunstancias sociales, políticas, además de las diversas normas contables de cada país, se ha visto afectado la comprensibilidad de los estados financieros y la información que lo mismos contienen dependiendo el lugar donde radica la entidad. El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad considera que el propósito de los estados financieros es atender a las necesidades comunes de la mayoría de los usuarios.

Decidir si comprar, mantener o vender inversiones en patrimonio; Evaluar la administración o rendición de cuentas de la gerencia; Evaluar la capacidad de pago de la entidad; Evaluar la seguridad de los importes prestados a la entidad; Determinar políticas impositivas; Determinar las ganancias distribuibles y los dividendos; Preparar y usar las estadísticas de la renta nacional; Regular las actividades de las entidades (IABS, 2010; 22).

El marco conceptual fue preparado por el IASB con el propósito de establecer con claridad los principales elementos contables, el alcance de las revelaciones y la forma de exposición de las partidas de los estados financieros. Además el marco conceptual define los elementos que componen los estados financieros y de cómo deben ser medidos cada uno de los elementos de los estados financieros (ZAPATA, 2011; 483).

Para que una información financiera sea útil debe ser relevante y transmitir de manera fiable lo que se desea representar, si la información financiera que se presenta es comparable, verificable, oportuna y comprensible, eso quiere decir que se tiene una información financiera útil (IABS, 2010; 33).

Las dos características cualitativas fundamentales son la relevancia y la representación fiel. La relevancia es la información que influye en el momento de la toma de decisiones, y la información financiera debe ser capaz de influenciar en la toma de decisiones. La representación fiel debe constar de tres características que son: completa, neutral y libre de error. Aunque la perfección es difícil de alcanzar, la norma

trata de maximizar esas cualidades para tener información lo más fiable posible (IABS, 2010; 34).

La característica cualitativa de mejora es aquella que sirve que la información sea relevante y esté representada fielmente, estos elementos son: comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad. La comparabilidad es cuando una información financiera se la puede comparar con información de diferentes compañías o con información de años anteriores. La verificabilidad quiere decir que observadores independientes debidamente informados podrían estar de acuerdo parcial o totalmente de que la información este fielmente representada. La oportunidad que debe tener la información financiera es muy importante ya que entre más antigua sea la información menos útil es. Comprensibilidad es lo que debe tener todo estado financiero, así existan fenómenos muy difícil de comprender la información debe ser lo más clara posible y concisa para facilidad del observador (IABS, 2010; 36).

Los estados financieros constan de cinco elementos que son: activo, pasivo, patrimonio neto, ingreso y gastos. El activo es un recurso que es controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados y del cual se espera obtener beneficios económicos futuros. El pasivo es la obligación presente de la empresa como resultado de sucesos pasados, los cuales deben ser cancelados al vencimiento. El patrimonio neto es la parte residual entre activos y pasivos. Los ingresos son los beneficios económicos provenientes de la actividad económica, o del incremento del valor de los activos, o bien de la disminución de las obligaciones, que dan como resultado el incremento del

patrimonio neto. Los gastos son decrementos en los beneficios económicos, en forma de salidas o disminución del valor de los activos, o bien del aumento de pasivos, que dan como resultado el decremento del patrimonio neto (ZAPATA, 2011; 484).

2.2. OBJETIVO Y ALCANCE DE LAS PRINCIPALES NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD A APLICAR

NIC 2

La Norma Internacional de Contabilidad numero dos trata sobre los Inventarios (existencias), en la cual se determina al costo en la que deben ser registrados y su consiguiente reconocimiento como gasto, incluyendo cualquier tipo de deterioro que disminuya el importe en libros. El inventario debe ser valorado al menor entre el costo o el valor neto realizable, entendiéndose como costo el precio de adquisición, el costo de transformación y otros costos que se realizaron hasta estar en su condición actual (ZAPATA, 2011; 18).

El alcance de esta norma no aplica para las obras en curso que provienen de contratos de construcción, los instrumentos financieros y los activos biológicos es decir los provenientes de la actividad agrícola en los estados de cosecha y pos cosecha (NIC2; 2).

Para determinar el costo de los inventarios la entidad podrá asignar el método de primera entradas y primeras salidas (FIFO o PEPS) o el método de costo promedio ponderado. La entidad tendrá que utilizar la misma fórmula del costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para aquellas entidades que tengan diferentes inventarios de diferente naturaleza y uso, la norma les permite tener formulas diferentes de costo para cada inventario (PASCUAL, 2012; 35).

NIC 8

La Norma de Políticas Contables, cambios en estimaciones contables y errores tiene por objetivo establecer los criterios de selección y modificación de las políticas contables, cambios en las estimaciones contables y como una entidad realiza la corrección de errores. La entidad debe tener los estados financieros con la mayor relevancia y fiabilidad, para así poder utilizar la comparabilidad la cual nos habla el marco conceptual (NIC 8; 2).

El alcance de esta Norma Internacional de Contabilidad es el de la selección y aplicación de las políticas contables, de la contabilización de las diferentes transacciones que se puede tener en una entidad, así como el uso y cambio de estimaciones contables y de la corrección de errores los cuales se debe analizar su efecto impositivo (NIC 8; 2).

Una entidad debe adoptar, seleccionar y aplicar sus políticas contables de manera uniforme para todas sus transacciones ya que son los principios, bases, acuerdos y procedimientos que sirven para la elaboración y presentación de los estados financieros. Cuando una transacción u otro hecho no se pueda aplicar una norma específicamente, la gerencia deberá usar su juicio en el desarrollo y aplicación de una política que se ajuste a una norma parecida y que no difiera con lo establecido en el marco conceptual (PASCUAL, 2012; 119).

NIC 16

Establecer los principios para la contabilización inicial y posterior del inmovilizado material es el objetivo principal de la Norma Internacional de Contabilidad 16 que trata sobre Propiedad, Planta y Equipo, para que los estados financieros tengan la información más fiable sobre el valor en la inversión que la entidad mantienen en inmovilizado material (ZAPATA, 2011; 18).

El alcance de esta norma es para todos los elementos de inmovilizado material excepto cuando otra norma exija una contabilización diferente, como por ejemplo se puede citar el inmovilizado material disponible para su venta, los activos biológicos relacionados con la agricultura, los activos de exploración y evaluación y los recursos no renovables (NIC 16; 2).

Para determinar el costo inicial de propiedad planta y equipo se tienen los diferentes elementos: su precio de adquisición, en los cuales se incluyen los aranceles e impuestos indirectos no recuperables; los costos relacionados con la ubicación del activo; y la estimación inicial de los costos de desmantelamiento (PASCUAL, 2012; 293).

Para la medición posterior la entidad tendrá dos modelos de los cuales en las políticas contables deberá escoger uno para su aplicación, existen dos tipos de modelos los cuales son del costo y de revaluación. El modelo del costo consiste en contabilizar el costo menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro. El modelo de reevaluación se debe reconocer al activo a su valor razonable, es decir se contabilizara a su valor revaluado, menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, las revaluaciones deberán hacerse con regularidad para así tener el valor razonable lo más fiable posible (PASCUAL, 2012; 294).

NIC 19

La norma de Retribuciones a los empleados tiene como objetivo señalar el tratamiento contable y la información con respecto a las retribuciones a los empleados, los cuales se dividen en retribuciones a corto plazo y largo plazo. Las retribuciones a corto plazo son las que tienen hasta un año de vigencia como por ejemplo: salarios, vacaciones anuales, beneficios de los empleados, participación de las ganancias,

incentivos, pensiones, asistencia médica, seguros de vida, entre otros; Y las retribuciones a largo plazo son aquellas que son mayores a un año como por ejemplo: el desahucio, jubilación patronal, incapacidad, compensación diferida, entre otros (ZAPATA, 2011; 19).

El alcance de esta norma es contabilizar todos los beneficios a los empleados, pero con la excepción de aquellos beneficios que sea de aplicación de la NIIF 2 Pagos Basados en Acciones. Los beneficios a los que esta NIC se refiere son las que proceden de planes u algún tipo de acuerdo formal, requerimientos legales, acuerdos determinados por la industria y las practicas no formalizadas que generan obligaciones implícitas (NIC19; 2).

NIC 41

La Norma sobre Agricultura tiene como objetivo establecer el tratamiento contable, la presentación de los estados financieros y la información a revelar sobre las actividades agrícolas en los puntos de cosecha o recolección (ZAPATA, 2011; 21).

El alcance de esta norma es para la contabilización de lo que se encuentra relacionado con la actividad agrícola tal como los activos biológicos, productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección y subvenciones oficiales. En esta norma no se aplica los terrenos en la cual se realiza la actividad agrícola y los activos

inmateriales que sirven para la actividad agrícola. Es importante mencionar que la norma se aplica únicamente a productos agrícolas, que el resultado obtenido de los activos biológicos de una entidad, los cuales solo deben estar hasta su punto de cosecha o recolección, porque a partir de eso se tendrá que aplicar la norma internacional 2 (Inventario) o alguna otra norma relacionada con el producto obtenido (NIC 41; 2).

La NIC trata sobre el tratamiento contable que deben tener los activos biológicos a lo largo del periodo de crecimiento, degradación, producción y procreación, la medición de estos activos biológicos se los debe realizar a su valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta. La Norma exige que los cambios del valor razonable menos los costos estimados en los punto de ventas deben ser incluidos como parte de la ganancia o pérdida del periodo (PASCUAL, 2012; 711).

2.3. CONFIABILIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA SEGÚN COSO I

El Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO) fue formada por cinco organizaciones del sector privado las cuales son: Asociación Americana de Contadores, Instituto Americano de CPAs, Ejecutivos de Finanzas Internacionales, Instituto de Auditores Internos y el Instituto de Gerentes de Contabilidad. Los cuales elaboraron marcos, guías y orientación de la gestión del riesgo, control interno y la disuasión del fraude. COSO es una organización mundial, la cual fue fundada en 1985, y su primer informe de la Comisión Nacional sobre Información Fraudulenta fue emitido en 1987, el primer Marco Integrado de Control

Interno fue emitido en 1992, posteriormente en mayo del 2013 se emitió el Nuevo Marco Integrado de Control Interno con el que contó con el apoyo de entidades públicas y privadas (SILVA, 2014; 36).

El primer Marco Integrado de Control Interno se concentra en la estandarización de un diseño, la aplicación y la evaluación de un sistema de control interno para cada una de las empresas. Según COSO, el control interno es un proceso, ejecutado por la junta de directores, la administración principal y otro personal de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos de la organización (ROMERO; 2012, 1). Asimismo, es necesario aclarar que el control no se lo puede dar en una forma global que puedan ocupar todas las empresas, sino COSO nos da lineamientos para que el control se ubique dentro de la entidad examinada (SILVA, 2014; 36).

Los objetivos son fijados por cada entidad para ver lo que esperar alcanzar cada una de ellas, ya sean con objetivos específicos u objetivos generales, pero COSO ubica a los objetivos en tres categorías que son:

1. Operaciones
2. Información financiera
3. Cumplimiento.

Figura No. 3**Coso I**

Fuente: Nahun Frett

Elaborado por: Nahun Frett

El objetivo de operaciones está relacionado con la eficiencia del uso de los recursos de una entidad. Información financiera tiene que ver con la fiabilidad con el que están preparados los estados financieros. El cumplimiento es lo que debe realizar toda empresa de acuerdo con las leyes, regulaciones y reglamentos vigentes (MANTILLA, 2005; 17).

Según el COSO I el control interno consta de cinco elementos, los cuales se encuentran relacionados entre sí, estos elementos son aplicables para toda empresa ya sea media o pequeña pero pueden ser implantados de manera distinta a las grandes empresas.

1. ***Entorno de Control*** es el primer elemento, es donde se analiza los elementos propios de la entidad como la filosofía, la disciplina, los principios, estilos de gestión, entre otros que sean propios de la compañía.
2. ***Evaluación de Riesgos***, donde se debe tomar en cuenta los riesgos que podrían afectar la realización de los objetivos planteados anteriormente.
3. ***Actividades de Control*** son el tercer elemento, y son los procedimientos, políticas de cada compañía que ayudan para asegurar que se cumplan las instrucciones de los altos mandos.
4. ***Información y Comunicación*** es el cuarto elemento, el cual es la manera que se transmite la información ya sea de los altos mandos a los empleados o viceversa.

5. *Supervisión y Monitoreo*, el cual debe ser constante para verificar si se mantienen vigente, adecuado, funcional y necesario el sistema de control interno (SILVA, 2014; 38).

2.4. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Y CONCILIACIÓN TRIBUTARIA

Para poder determinar la base imponible de la cual se aplicara la tarifa del impuesto a la renta, es necesario que la entidad realice los ajustes necesarios ya sean de ingresos o gastos para que la utilidad o pérdida del ejercicio sea modificada según lo establecido en la conciliación tributaria (SRI; 37).

El en artículo 46 del reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que los ajustes se deben realizar a la utilidad contable, para así poder determinar la base imponible.

- Disminuir la participación laboral, con lo previsto en el Código de trabajo. La participación a los trabajadores se calcula del quince por ciento de la utilidad líquida, los cuales el diez por ciento se dividirá para todos los empleados de la empresa y el cinco por ciento restante se repartirá en proporción a las cargas familiares de los empleados (CODIGO DE TRABAJO, 2010; 19).
- Reducir todos los ingresos exentos. Según la Ley de Régimen Tributario Interno exonera a algunos ingresos para la determinación del impuesto a la renta, los cuales

son los dividendos y utilidades recibidas de otras entidades; enajenación ocasional de bienes, ingresos de Instituciones privadas sin fines de lucro, ingresos por convenios internacionales y las indemnizaciones que se perciban por seguros.

- Aumentar el total de gastos no deducibles. También existen gastos de los cuales no se puede deducir el impuesto a la renta, los gastos no deducibles son las depreciaciones, amortizaciones, provisiones y reservas de cualquier tipo que excedan los límites permitidos por la ley, igualmente las pérdidas o destrucción de bienes no utilizados para la generación de rentas gravadas, las donaciones, subvenciones y otras asignaciones de dinero, las multas por infracciones, recargos e intereses por mora, los costos y gastos no sustentados con comprobantes de ventas autorizados y los costos y gastos de los cuales no se haya realizado la retención del impuesto a la renta.
- Incrementar los gastos incurridos para la generación de ingresos exentos. Para generar los ingresos exentos se tienen gastos los cuales sirvieron para generar dicho ingreso, esos gastos son no deducibles.
- Agregar el porcentaje de participación laboral de los ingresos exentos. La utilidad que se genera de restar los ingresos exentos y el gasto deducible se lo debe calcular por el 15% que es el porcentaje de participación de empleados, esa participación se lo considera como no deducible.

- Reducir la amortización de las pérdidas de los años anteriores. Una pérdida tributaria se la puede amortizar en los siguientes cinco años, siempre y cuando la amortización no supere el 25% de la utilidad gravable del respectivo ejercicio.
- Disminuir cualquier otra deducción establecida por la ley.
- Agregar el ajuste por aplicación del principio de plena competencia. Al efectuarse el estudio de precios de transferencia se determina si la entidad debe realizar ajuste para cumplir con el principio de plena competencia, ese ajuste aumenta la utilidad contable para que la entidad tribute sobre ese valor.
- Restar el incremento neto de empleados. El valor a deducir es el resultado de multiplicar el incremento neto de empleados por el valor promedio de remuneraciones y beneficios de ley, siempre y cuando el valor total por concepto de gasto de nómina del ejercicio actual menos el gasto de nómina del ejercicio anterior sea mayor a cero.
- Minorar el pago por trabajadores discapacitados. El valor a deducir es el valor de la remuneración más los beneficios de ley multiplicado por el 150%, esta deducción será aplicable para trabajadores nuevos y existentes, durante el tiempo que dure la relación laboral.

3. LEVANTAMIENTO DE PROCESOS

3.1. IDENTIFICACIÓN DE LA CADENA DE VALOR DE ROSE SUCCESS Y SUS PRINCIPALES PROCESOS

CADENA DE VALOR ROSSESUCCESS

Figura No. 4

Cadena de Valor



Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

3.1.1. Adquisición de materia prima e insumos agrícolas

La adquisición de materia prima está dividida en cuatro elementos que la empresa los considera importantes:

1. Insumos Agrícolas.- en esta adquisición se tiene dos elementos que son los más importantes en la siembra del rosal, estos son los patrones y las yemas, y son los que en seis meses darán paso al rosal según la variedad escogida en la yema.
2. Químicos.- estos son importantes para evitar que la rosa tenga insectos, hongos o algunas enfermedades que necesitan ser tratadas con químicos, la adquisición de químicos se la realiza de forma semanal por lo que se convierte en una actividad principal de la empresa.
3. Fertilizantes.- sirven para que el rosal pueda absorber todos los nutrientes del suelo para así que pueda crecer de mejor manera y sin dificultad. Los fertilizantes se compran cada quince días por lo que es una actividad que se la realiza continuamente.
4. Material de Empaque.- este material se lo utiliza al momento de empaquetar a las rosas para dejarlas listas para su exportación, por lo que se utiliza varios materiales de empaque, se lo considera como una actividad primaria.

3.1.2. Producción

1. Siembra.- para la siembra del rosal se necesita adquirir los patrones y las yemas de la variedad de rosa que se desea sembrar, se necesita contratar a injertadores para que realicen el proceso de injertar a cada uno de los patrones sembrados.
2. Cosecha.- después de la siembra es necesario esperar seis meses para poder empezar con la recolección de flores, para este proceso se corta la rosa y son colocadas en una malla que contiene veinte rosas de la misma variedad, después son colocadas en el vehículo para transportar a la zona de la pos cosecha.
3. Post Cosecha.- en esta área ingresan los vehículos que contienen las rosas recolectadas, las cuales son revisadas una por una para que no tengan ningún tipo de enfermedad ni insectos, y las rosas que pasan el control de calidad son clasificadas según su porte y variedad para después ser empacadas según los requerimientos de los clientes, las rosas que no cumplen con el control de calidad se las separa para ser vendidas en el mercado ecuatoriano. Después de todo el proceso las rosas pasan a los cuartos fríos.
4. Cuartos fríos.- en los cuartos fríos ya se encuentra las rosas empaquetadas en tabacos o medios tabacos, listos para ser entregados a los frigoríficos del aeropuerto donde son enviados a los clientes.

3.1.3. Distribución

La distribución de las flores no se la realiza directamente al cliente, sino que la empresa ha pactado con los clientes que la distribución solo se la realiza en el aeropuerto en el cual el cliente ya debe tener contratado su frigorífico y el cliente también se encarga del transporte hasta que llegue a manos del cliente final.

3.1.4. Marketing

Rosesuccess no tiene un plan estratégico de marketing y el último año no participo en ferias internacionales debido al alto costo que esto implica y también porque más del 60% de la producción está ubicada en órdenes fijas y solamente queda el 40% con lo que la empresa podría empezar a buscar nuevos clientes. Por este motivo la empresa ha optado por tener una persona encargada de ventas la cual se dedica a vender el 40% de la producción que no se encuentra en ordenes fijas para ubicar las rosas en nuevos mercados y al mejor precio posible.

3.1.5. Logística del cumplimiento

El cumplimiento en este negocio es muy importante ya que no se puede quedar mal con un pedido porque con la competitividad que existe en el mercado eso puede causar la pérdida de un cliente, por eso Rosesuccess sabe lo importante que es la satisfacción del cliente con el producto y gracias a eso Rosesuccess ha ganado buena fama a nivel internacional y ha dejado su nombre bien posicionado.

3.1.6. Margen de utilidad

Como toda entidad con fines de lucro la utilidad es muy importantes, ya que es necesario saber si esa utilidad es favorable para los inversionistas o como poder aumentar la utilidad. El margen de utilidad es importante en cada venta que realiza la empresa para así poder disminuir costos o aumentar el precio para que el margen de utilidad sea superior.

3.1.7. Administración de recursos humanos

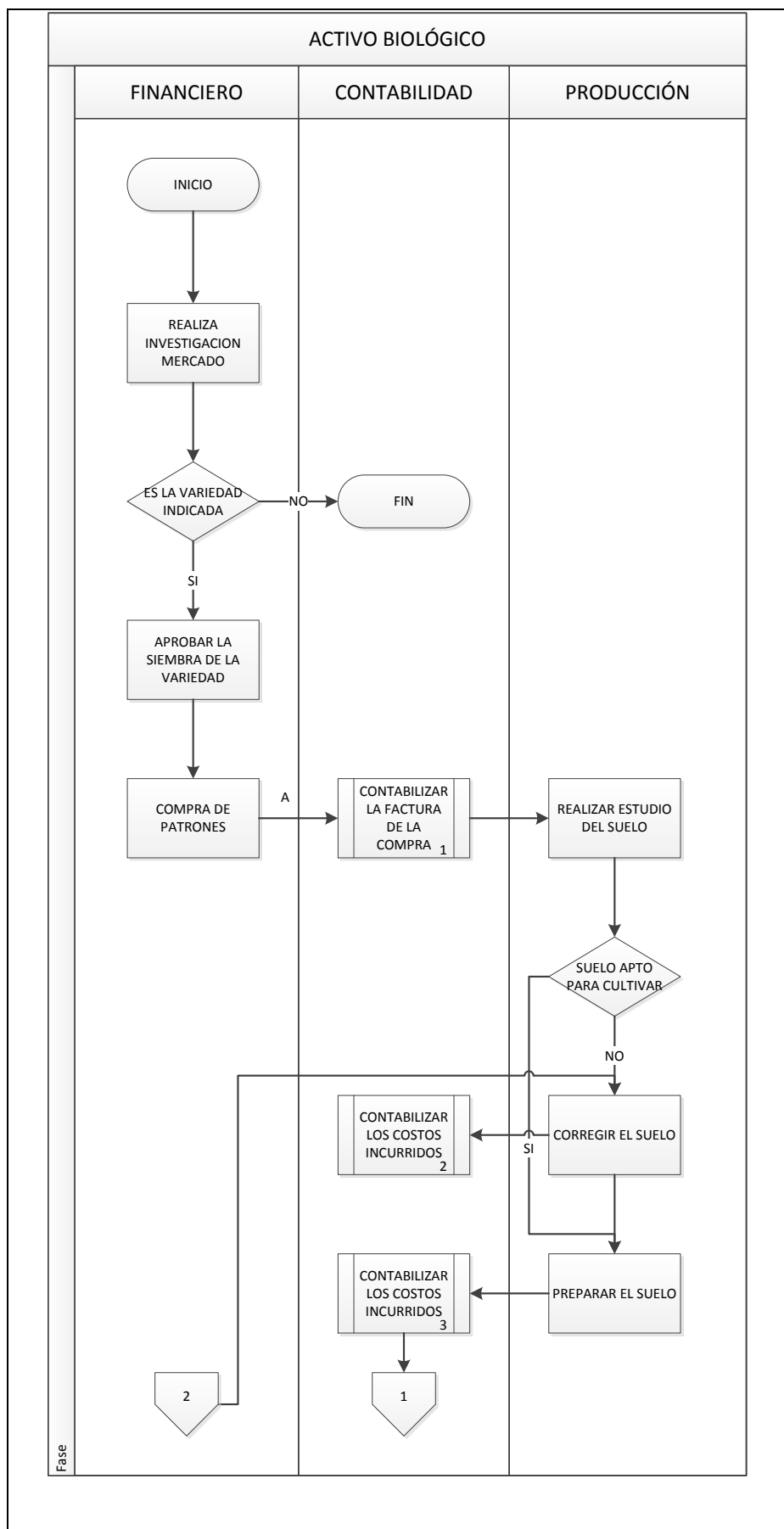
El manejo de personal es importante ya que se tiene un promedio de diez personas por cada hectárea de rosa sembrado, y el personal debe ser correctamente calificado porque cada persona tiene sus funciones determinadas y se las debe realizar de la manera más eficaz y eficiente posible para así poder disminuir costos y obtener un mayor margen de utilidad.

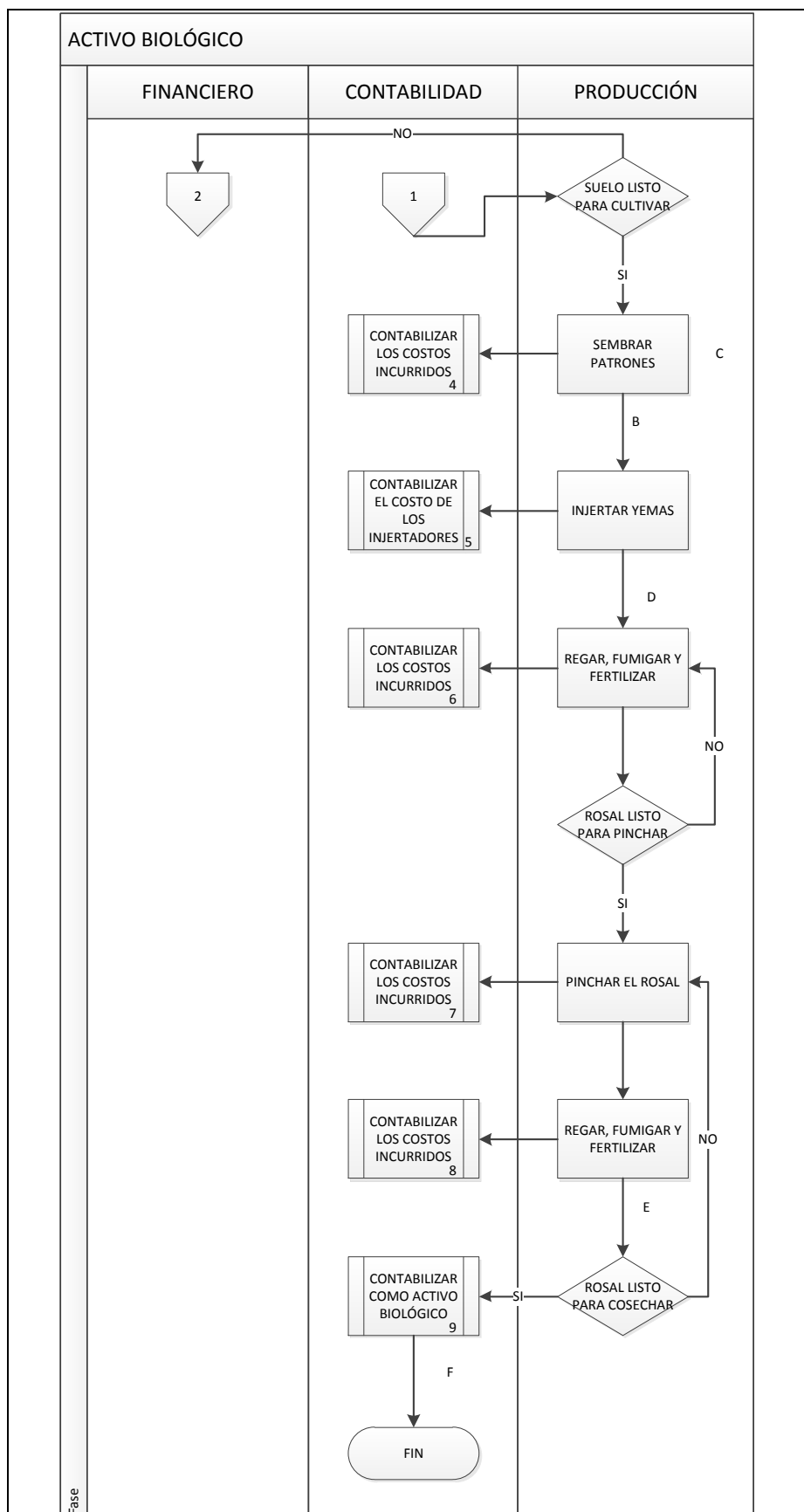
3.1.8. Administración general

La administración general es la base de la organización y por eso toda la administración debe ser manejada de la mejor forma para la entidad pueda manejar todas las áreas de manera precisa, la administración general se dedica a la planificación, organización y dirección de la empresa.

3.2. LEVANTAMIENTO DE LOS PROCESOS CONTABLES ACTUALES DE LA EMPRESA

3.2.1. Activo biológico





Activos Bilógicos

Contabilización

1. La compra de patrones se lo contabiliza en Activos en construcción, contra las cuentas por pagar, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Proveedores nacionales

2. Los materiales utilizados para la corrección del suelo se los tiene contabilizar como activos en construcción contra la salida de inventario, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Inventario correctores de suelo

3. Los costos incurridos en la preparación de suelo se lo contabiliza como activos en construcción, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Costos de preparación de suelo

4. Para la siembra de los patrones la empresa incurre en costos los cuales se los contabiliza como activos en construcción, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Costos de siembras de patrones

5. Se contabiliza el costo de injertar las yemas en los patrones , el asiento es el siguiente:

-----X-----

Activos en construcción

Proveedores nacionales

6. El cuidado del rosal hasta el momento de pinchar se lo contabiliza como activos en construcción contra la salida de inventario, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Inventario fertilizante

Inventario Químicos

7. El gasto de pinchar los rosales se los contabiliza como activos en construcción, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Sueldos por pagar

8. El cuidado del rosal después del momento de pinchar se lo contabiliza como activos en construcción contra la salida de inventario, el asiento es:

-----X-----

Activos en construcción

Inventario fertilizantes

Inventario Quimicos

9. Al momento que el rosal está listo para su cosecha se lo debe contabilizar como activo biológico, el asiento es:

-----X-----

Activo Biológico

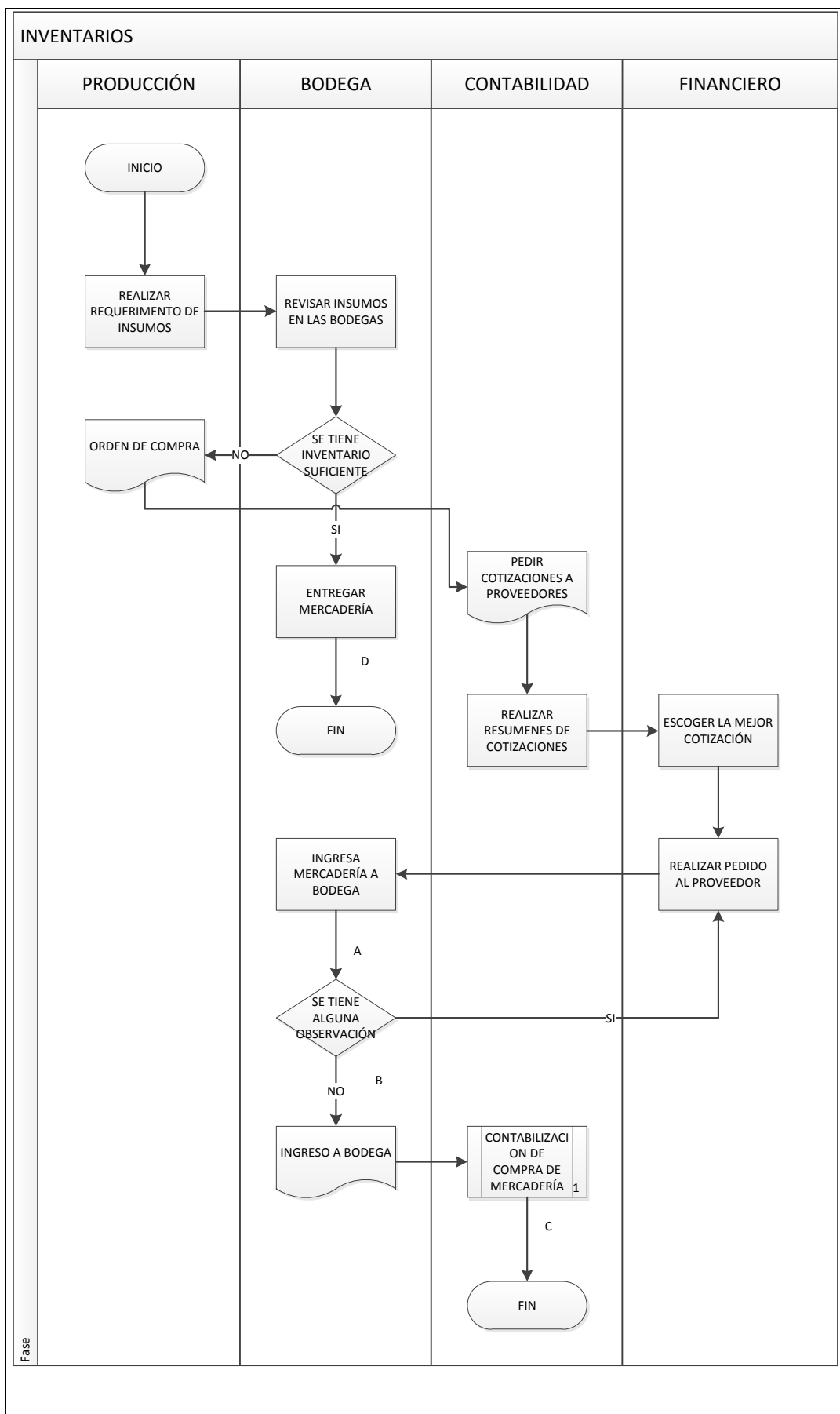
Activos en construcción

Riesgos

- A. La compra de patrones no se tiene documentación de respaldo autorizado por el SRI
- B. Los injertadores de las yemas no entregan comprobantes de ventas autorizados por el SRI
- C. La siembra de patrones se incurren gastos de mano de obra los cuales no tiene un sistema en el cual se prorratee los gastos de la mano de obra utilizada en l siembra de patrones

- D. Se debe tener un sistema para prorratear equitativamente los gastos que conllevan el cuidado del rosal, es decir los gastos de fertilizantes, químicos, riego y mano de obra
- E. Se debe tener un sistema para prorratear equitativamente los gastos que conllevan el cuidado del rosal, es decir los gastos de fertilizantes, químicos, riego y mano de obra
- F. La subvaloración de su principal activo lo que modificaría los estados financieros.

3.2.2. Inventarios



Inventarios

Contabilización

Se contabiliza la compra de inventarios de mercadería, fertilizantes, químicos, material de empaque, entre otros. El asiento contable es:

-----X-----

Inventario

Proveedores

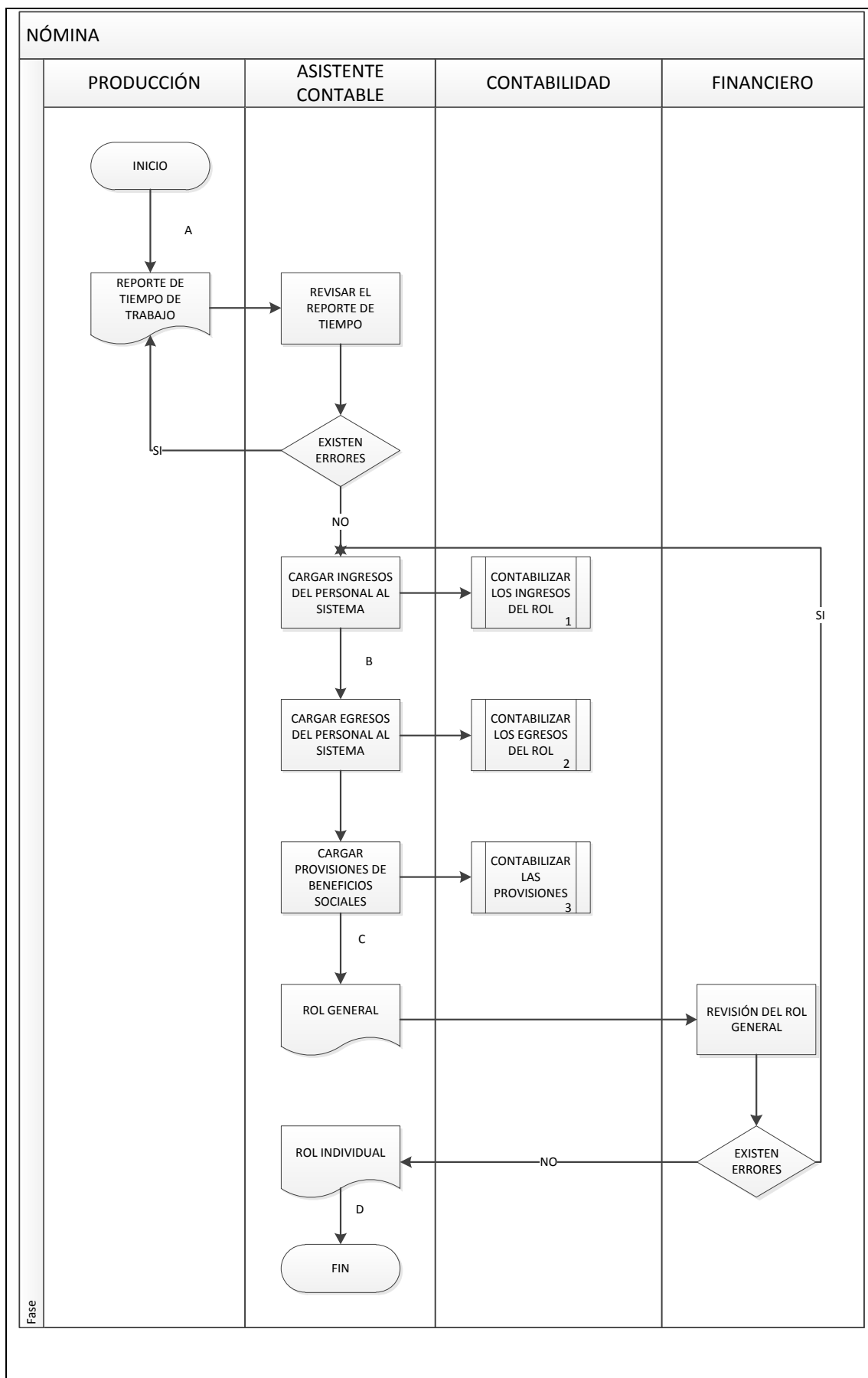
Retención a la fuente

Retención del IVA

Riesgos

- A. Al realizar el ingreso a bodega, el bodeguero no comprueba la mercadería recibida con la orden de compra, el pedido al proveedor y la factura del proveedor
- B. Existen proveedores los cuales no entregan factura al momento de entregar la mercadería, pero aun así el bodeguero realiza el ingreso o bodega
- C. No se entrega al proveedor la retención en la fuente en los siguientes 5 días de emisión de la factura.

3.2.3. Nómina



Nómina

Contabilizaciones

1. Se debe contabilizar los egresos que tiene el empleado contra el gasto de la empresa, es necesario identificar el personal que se lo cargara como gasto y como costo el asiento contable es:

-----X-----

Gasto sueldos

Costo Sueldos

Gasto Horas extras

Costos Horas extras

Gasto fondos de reserva

Costo Fondos de reserva

Sueldos por pagar

2. Se contabiliza los descuentos que tiene el empleado, los cuales deben ser descontados del rol de pagos, el asiento es:

-----X-----

Sueldos por pagar

Aporte IEES

Multas

Otros descuentos

Prestamos IESS

Prestamos Empresa

Lunch

3. La empresa realiza las provisiones mensuales de los beneficios sociales, el asiento es:

-----X-----

Gasto Provisión 14

Gasto Provisión 13

Costo Provisión 14

Costo Provisión 14

Gasto Aporte IESS patronal

Costo Aporte IESS patronal

Provisión por pagar 13

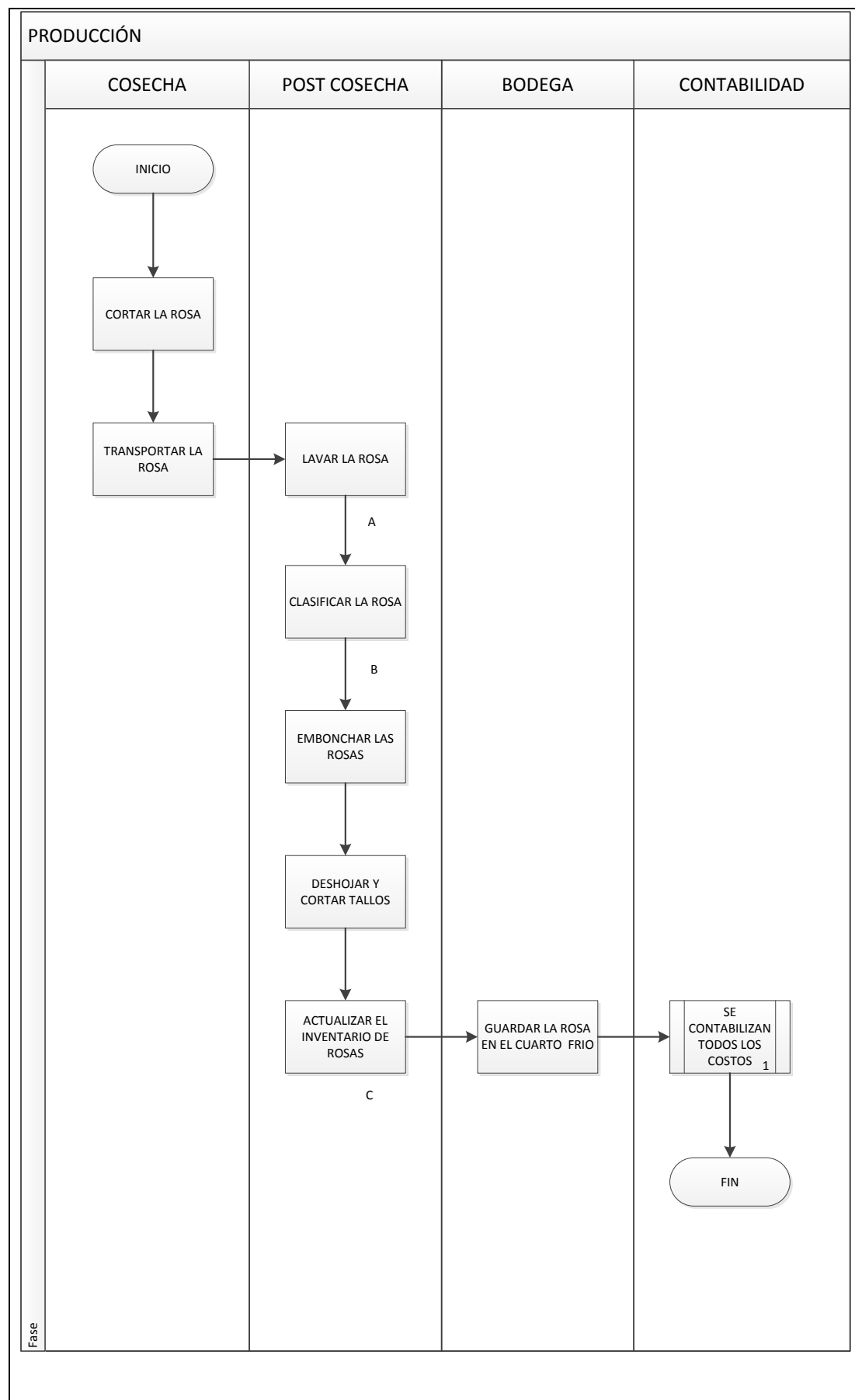
Provisión por pagar 14

Aporte IESS por pagar

Riesgos

- A. La empresa no cuenta con una tarjeta reloj en la cual conste las horas trabajadas del personal para poder determinar el reporte de tiempo trabajado.
- B. Al momento de realizar las cargas de ingresos del personal no realizan los incrementos en la página del IESS.
- C. La empresa no realiza la provisión mensual de vacaciones.
- D. La empresa no hace firmar los roles de pagos individuales a cada empleado.

3.2.4. Producción



Producción**Contabilización**

Los costos en los cuales se incurre en el proceso de producción son registrados de acuerdo se vayan conociendo.

Riesgos

- A. No se tiene un control de calidad en el lavado de las rosa, lo que provoca que la rosa no sea desinfectada correctamente.
- B. Al clasificar la rosa existe un porcentaje muy alto de rosa defectuosa, la cual se la clasifica como rosa para venta nacional.
- C. Al momento de actualizar los inventarios siempre existe diferencias entre las rosas cortadas y las rosas empaquetadas.

3.2.5. Tesorería

Tesorería

Contabilización

1. Cuando se recibe la transferencia bancaria en cualquier banco se la contabiliza contra la cuenta que cobrar que se mantenía en la empresa, el registro contable es:

-----X-----

Banco Nacional

Banco del exterior

Cientes nacionales

Cientes del exterior

2. Cuando se realiza depósitos en el banco se lo contabiliza contra la cuenta por cobrar del cliente.

-----X-----

Banco Nacional

Banco del exterior

Cientes nacionales

Cientes del exterior

3. Cuando se realiza el pago a proveedores se contabiliza la cuanta por pagar contra el banco del cual se realiza el cheque

-----X-----

Proveedor nacional

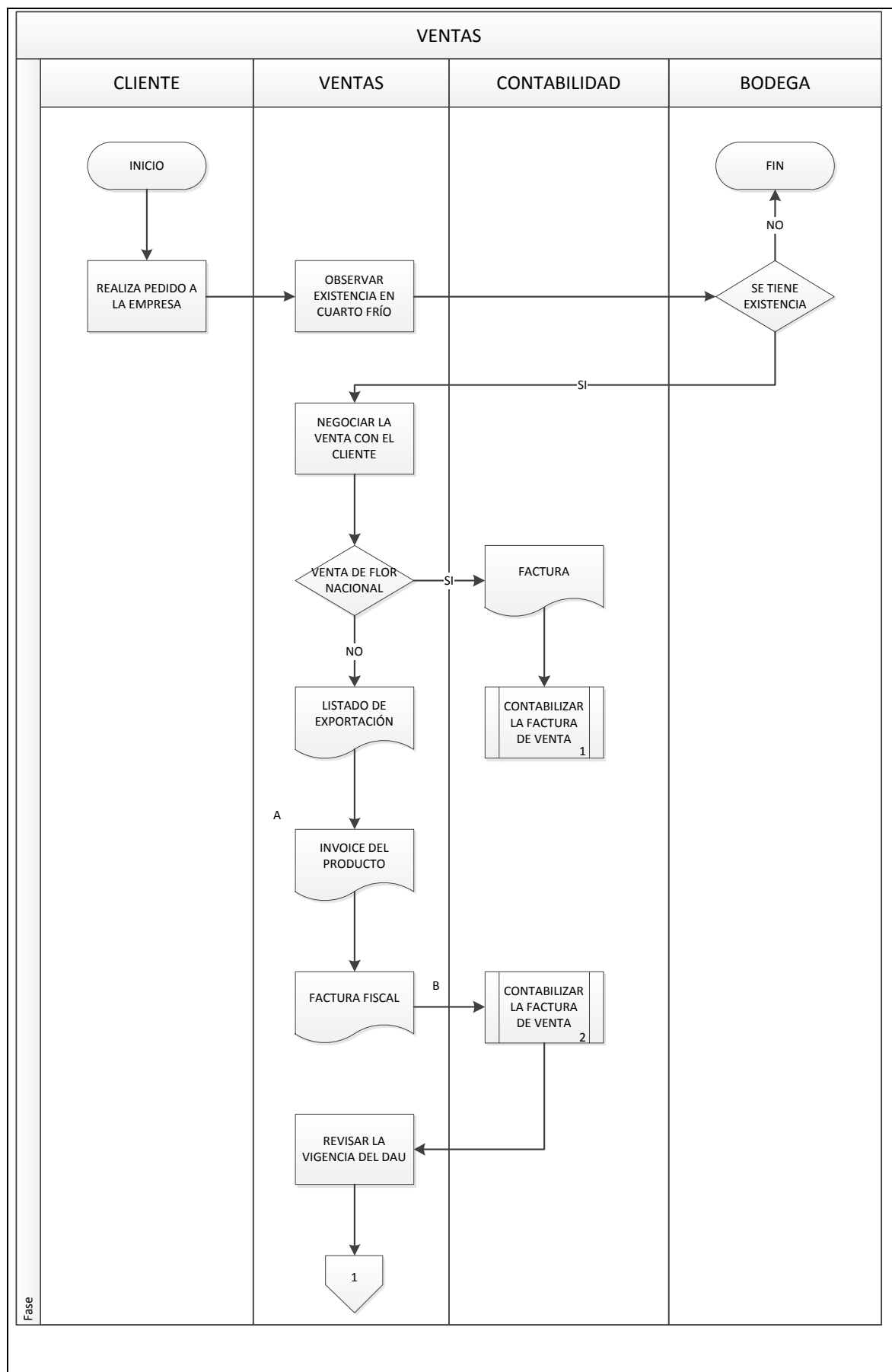
Banco nacional

Banco del exterior

Riesgos

- A. La empresa registra en su contabilidad cuando el cliente le avisa que la transacción bancaria fue realizada, pero existen casos en los cuales el cliente informa de la transacción la cual nunca fue realizada.
- B. La persona de ventas es la misma persona que gestiona los cobros y a su vez realiza las conciliaciones bancarias, por lo que no existe una buena segregación de funciones.
- C. La empresa realiza pagos a proveedores con cheques de sus cuentas del exterior, lo cual hace que el dinero no pase por el sistema financiero ecuatoriano.

3.2.6. Ventas



Proceso de Ventas

Contabilización

1. La venta de flor nacional se contabiliza directamente contra la cuenta por cobrar, el asiento es:

-----X-----

Clientes nacionales

Ventas de flor nacional

2. La factura de venta al exterior se contabiliza directamente contra la cuenta por cobrar, si se tiene anticipo también se lo contabiliza, el valor de la factura debe ser el mismo que el valor que está en el Invoice, el asiento es:

-----X-----

Clientes del exterior

Anticipo clientes

Ventas al exterior

3. Cuando la flor no pasa los controles de calidad que están expuestas en el aeropuerto, se manda al gasto la flor que es regresada, el asiento es:

-----X-----

Gasto devoluciones

Clientes del exterior

4. Cuando la flor llega a su destino y no está en las condiciones adecuadas las flores que son devueltas se mandan al gasto, el asiento es:

-----X-----

Gastos devoluciones

Cientes del exterior

Riesgos

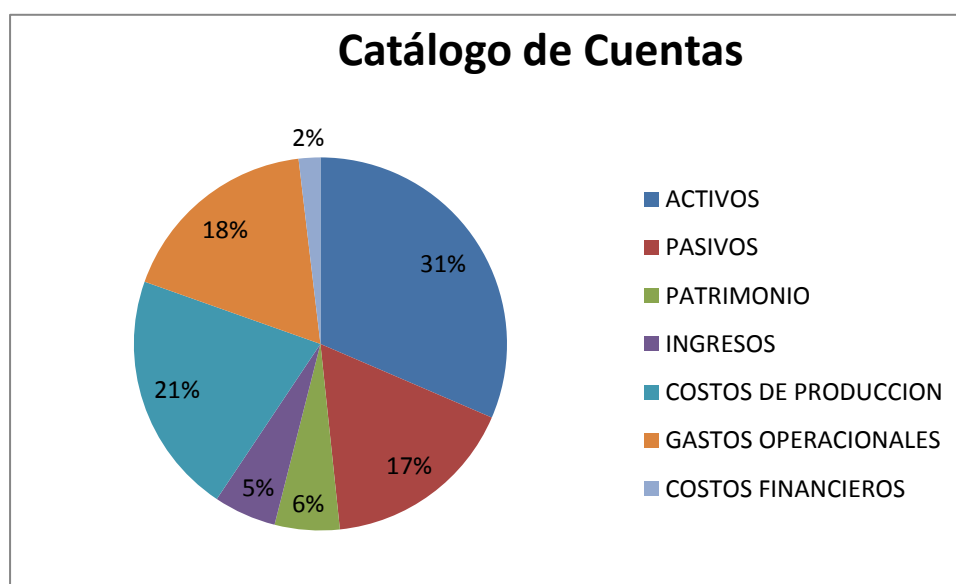
- A. El listado de exportación, el Invoice y la factura nacional, son realizadas por la misma persona de la aérea de compras, y las mismas no son revisadas ni aprobadas por ninguna persona. No existe una segregación de funciones.
- B. Las facturas físicas no son impresas por lo que solo se tienen las facturas ingresadas en el sistema contable.
- C. La guía de remisión no es impresa, por lo que solo se tienen ingresadas en el sistema contable.
- D. Al movilizar la flor hacia el aeropuerto, en el camión no se lleva la factura nacional, ni la guía de remisión.

3.3. LEVANTAMIENTO DEL CATÁLOGO DE CUENTAS ACTUAL DE LA EMPRESA

El catálogo de cuentas actual de la empresa Rosesuccess cuenta con cuatrocientos ochenta y las cuales se encuentran divididas de la siguiente manera:

Figura No. 4

Cátalogo de Cuentas



Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

En la actualidad la empresa está utilizando doscientos noventa y un cuentas y subcuentas del plan de cuentas contables, es decir la empresa está utilizando el 61,19% de su total de cuentas, lo cual muestra que el plan de cuentas de la empresa no ha sido actualizado y que no se está ajustando a la realidad de la empresa en el periodo de estudio que es el 2013.

4. DISEÑO DEL MANUAL DE POLITICAS CONTABLES

4.1. PRINCIPALES CICLOS CONTABLES

Tabla N° 1

Ciclos Contables

CICLO DE TRANSACCIONES	RESPONSABLE	CUENTAS RELACIONADAS
Ingresos	Asistente de Ventas	Ventas, Notas de crédito, Créditos y Provisión cuentas incobrables, ingresos indeterminados.
Tesorería	Gerente Financiero Asistente Contable Asistente de Ventas	Caja, Bancos, Pagos - Cobros, Tarjetas de crédito.
Gastos	Asistente Administrativo, Asistente Contable	Servicios Públicos, Transporte, Capacitación, Gastos médicos, movilización, Tramites de exportación, Honorarios, Gastos legales, Contribuciones.

Inventarios	Bodeguero	Inventarios de insumos, Inventario de suministro y materiales, Herramientas.
Nómina	Asistente de Nómina	Gastos y Provisiones relacionados con la nómina.
Costos y valoraciones	Gerente de Producción	Costo de Ventas.
Obligaciones de largo plazo	Gerente financiero	Préstamos bancarios, Gasto Interés.
Activo fijo	Gerente Financiero	Depreciaciones, Amortizaciones, Compra de activos fijos, Disponibles para la venta y obsoletos, Activos Biológico.
Activo Biológico	Contador, Gerente Financiero, Gerente de Producción.	Costo histórico del activo biológico, Amortización.

Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

4.2. ELABORACIÓN DEL MANUAL DE POLÍTICAS CONTABLES

4.2.1. Ciclo de ingresos

Objetivo

Identificar los procesos que se tiene en el ciclo de ingresos y estandarizar los registros contables que se realizan durante dicho proceso.

Alcance

Departamento de ventas, Contador y bodeguero.

Venta de flor nacional y exportaciones

Políticas

- Las exportaciones se efectuaran únicamente cuando existan DAUs (Documentación Aduanera Única) vigentes, situación que será verificada previo al envío de la flor al aeropuerto.
- Liquidar los DAUs de forma mensual, para cumplir lo dispuesto con aduana.
- No se podrá realizar ventas a los clientes que tengan cartera vencida, cheques protestados o que hayan tenido algún inconveniente con la empresa.

- El Gerente Financiero de la empresa deberá aprobar la lista de precios de las flores, la cual deberá especificar su vigencia y con este documento actualizado se podrá realizar el invoice al cliente.
- En caso que al cliente se le otorgue precios diferentes a los precios actualizados, el Gerente Financiero deberá autorizar la venta por escrito.
- Para el envío de la mercadería, se deberá adjuntar la documentación obligatoria requerida por el SRI.
- Toda mercadería retirada del cuarto frío, se tendrá que registrar en el documento de salida de inventario, el cual será previamente enumerado.
- El ingreso de ventas será contabilizado al momento de haber finalizado el acuerdo con el cliente.

Notas de crédito

Políticas

- Existen tres casos en los se puede realizar una nota de crédito: Wire Transfer, Devolución de mercadería y Materiales del cliente.

- Wire Transfer.- Al momento que el cliente realiza el pago mediante una transferencia bancaria, el banco cobra comisión y otros gastos administrativos, por lo cual el pago será menor que el ingreso de venta ejecutada.
 - Devolución de mercadería.- Cuando el cliente regresa mercadería a la empresa.
 - Material del cliente.- Existen ocasiones en las cuales el cliente entrega el material, en el cual desea que la mercadería sea empacada. Al momento de realizar el pago, se disminuye el valor del material de empaque entregado a la empresa.
-
- Las notas de crédito deben tener previa enumeración y ser autorizadas por el SRI.
 - Toda nota de crédito debe ser firmada por el cliente quien la reciba.
 - Si por alguna razón la nota de crédito no puede ser enviada para que sea firmada, la empresa deberá enviarla escaneada, para que el cliente la imprima, la firme y la reenvíe a la empresa.
 - Las notas de crédito serán registradas en el módulo de cuentas por cobrar para que sean contabilizadas en el sistema, no se admite que la nota de crédito sea registrada directamente en el módulo de contabilidad.

Créditos y Provisión de Cuentas

Políticas

- El Gerente Financiero realizará una evaluación de los clientes, basándose en la información crediticia del cliente. Según la calificación asignada al cliente se concederá el monto de crédito. La calificación y montos máximos son los siguientes:

Tabla No. 2

Calificación a Clientes

CALIFICACIÓN	MONTO MÁXIMO	PLAZO
A	\$15.000	0 a 60 días
B	\$5.000	0 a 30 días
C	\$0	0

Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

- El departamento de ventas es el encargado de gestionar el cobro de pago de los clientes.
- Los cobros únicamente se los realizará mediante cheque o transferencia bancaria sin importar si proviene de bancos nacionales o extranjeros, en caso de cheque, es necesario que este cruzado y a nombre de la empresa, adicionalmente el mismo debe ser depositado en un lapso de 48 horas. En caso de transferencias bancarias, se deberá constatar el débito en la cuenta en la cual fue realizada dicha transferencia.
- Si existiera incumpliendo de pago en la fecha estipulada, se realizaran recordatorios constantes con la finalidad de que la deuda sea cancelada.
- En caso que la deuda no sea pagada entre 100 y 120 días después del plazo establecido, se procederá a enviar una notificación, en la cual se informará que se tomarán acciones legales. Si fuese el caso en el cual la deuda ascienda a más de 120 días, el Gerente General realizará una demanda judicial, para que el pago sea realizado.

- Quincenalmente, el Gerente Financiero realizará el análisis de antigüedad de cartera con el fin de ejecutar las provisiones necesarias según el siguiente cuadro:

Tabla No. 3**Provisión de incobrables**

DÍAS DE VENCIMIENTO	% DE PROVISIÓN
De 0 a 30 días	0%
De 31 a 90 días	10%
De 91 a 120 días	25%
De 121 a 180 días	50%
De 181 a 360 días	75%
De 361 días en adelante	100%

Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

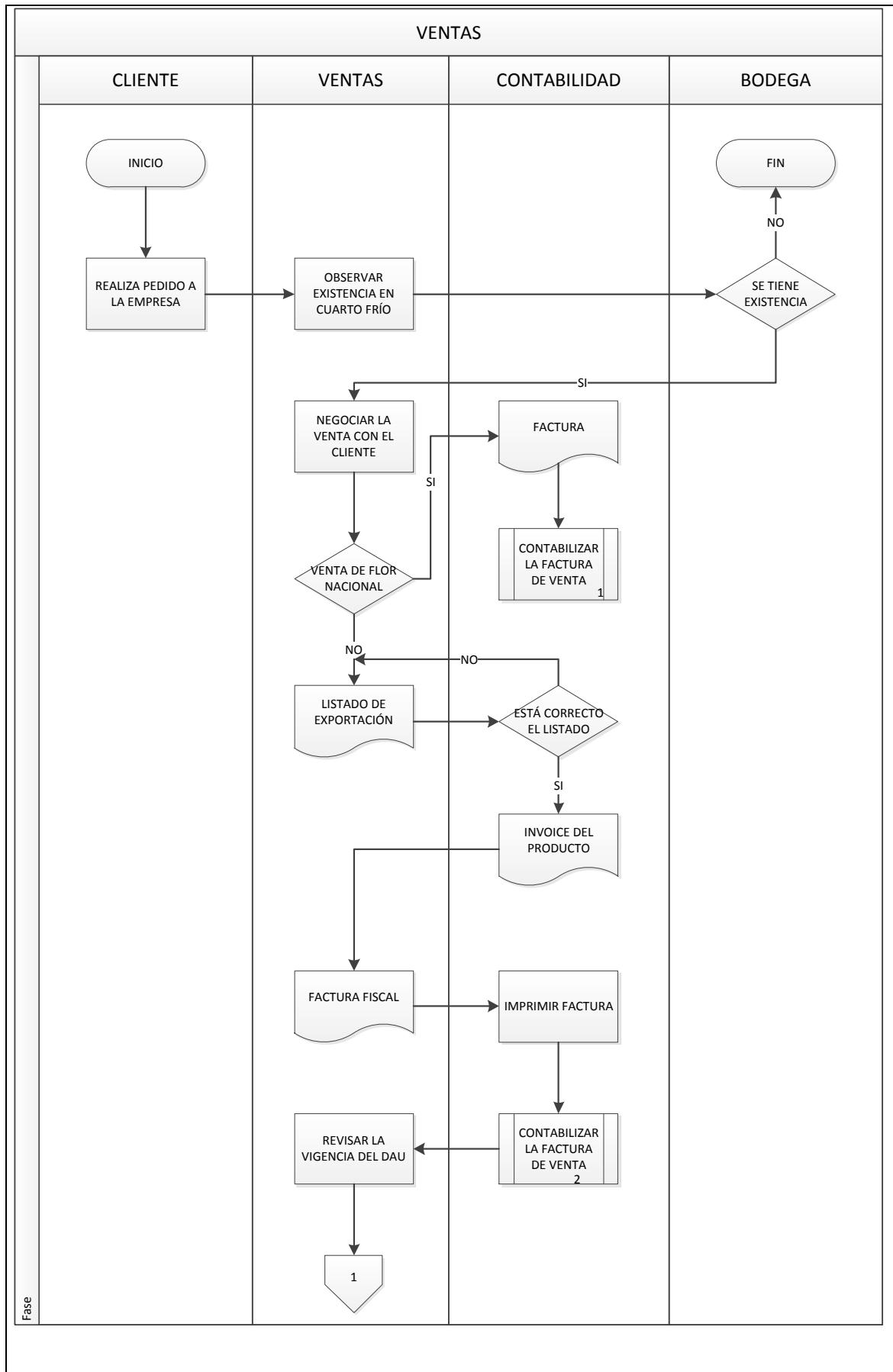
- Se podrá dar de baja las deudas de los clientes en los siguientes casos:
 - Si la cuenta por cobrar tiene más de cinco años de vencimiento
 - Quiebra o insolvencia del deudor
 - Liquidación o cancelación del permiso de funcionamientos
 - Una vez que se tenga certeza de que la cuenta por cobrar a un cliente no será recuperable por un motivo en específico.

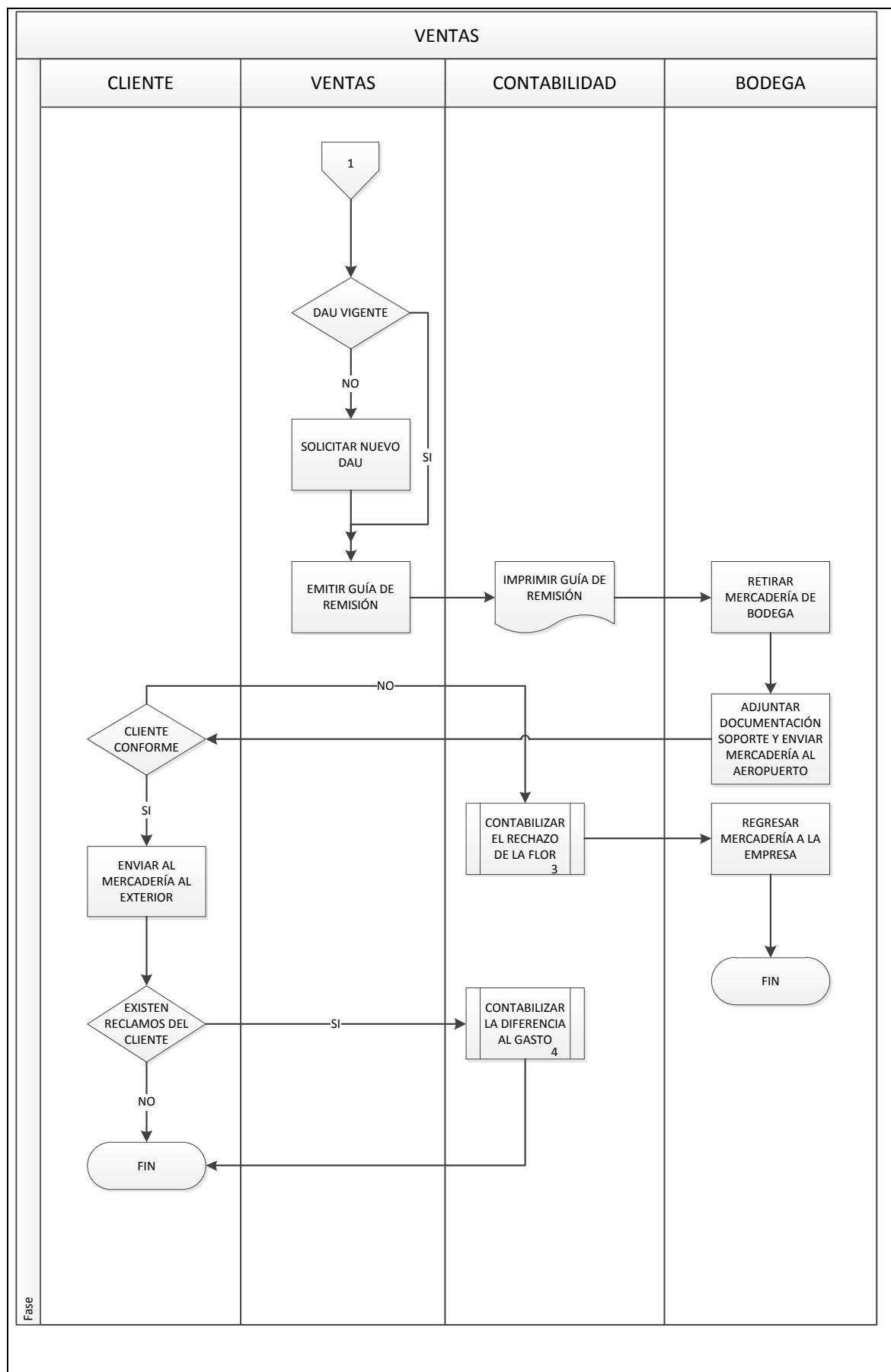
El Gerente Financiero es el único que puede aprobar la eliminación de dicha deuda.

4.2.2. Ingresos indeterminados

Políticas:

- Los ingresos de efectivo que no se identificase su procedencia serán contabilizados en la cuenta de pasivo. No obstante, si se llegará a determinar su origen será registrada disminuyendo la cuenta por cobrar del cliente.
- El departamento de ventas se encargará de identificar la procedencia de los ingresos indeterminados.
- Si en el caso de no haber identificado dichos ingresos en el plazo de 180 días, se los contabilizará como otros ingresos para la compañía.





4.2.3. Tesorería

Objetivo

Determinar el proceso de flujo de caja y estandarizar los registros contables en todos los procesos del flujo de efectivo.

Alcance

Gerente Financiero, Asistente Contable y Asistente de Ventas

Caja

Políticas

- El fondo de caja es de \$100 dólares y es manejado por secretaría.
- Los desembolsos que no tengan relación con transporte o mensajería, deberán ser aprobados por el Gerente Financiero.
- Los desembolsos por pago a proveedores no podrán superar los \$20,00 en cada pago realizado.
- Todo desembolso deberá ser realizado mediante un comprobante de caja chica el cual tendrá previa enumeración y deberán constar con las firmas de responsabilidad.

- Es prohibido utilizar el fondo de caja para realizar préstamos al personal o a terceras personas.
- Las reposiciones de caja chica se las realizará de manera mensual.
- El contador debe realizar arqueos de caja mensualmente, en los cuales deberán constatar las observaciones y firmas de los responsables.
- Solamente el Gerente Financiero podrá establecer el aumento o disminución del fondo de caja.
- Todos los desembolsos de caja serán registrados como gastos no deducibles.

Bancos

Políticas

- Todas las cuentas bancarias deben estar a nombre de la empresa, y deberán constar con las firmas conjuntas del gerente general y gerente financiero.
- Todo ingreso de la empresa deberá ser sustentado mediante un comprobante de ingreso, el cual deberá estar previamente enumerado y con firmas de responsabilidad.

- Los cheque de bancos nacionales deberán ser depositados en la cuenta del Pichincha. No obstante, los cheques de bancos internacionales se los deberá depositar en cualquier banco del exterior.
- Todos los pagos se deberán realizar mediante cheques de bancos nacionales, los cuales serán generados por el asistente contable.
- No se podrá firmar cheques que no tengan la información completa como lo dictamina la Ley de Cheques.
- Las personas encargadas de realizar las compras, no deben tener acceso al efectivo y conciliaciones bancarias.
- Semanalmente, el departamento de ventas debe entregar al Gerente Financiero las fechas en las cuales la empresa cobrará sus deudas según lo pactado con el cliente.
- Las conciliaciones bancarias se realizarán de manera semanal, las cuales deberán constar con las respectivas firmas de responsabilidad.
- Solamente el Gerente General podrá aprobar la apertura o cierre de una cuenta bancaria.

- La antigüedad de los cheques girados y no cobrados no podrá exceder el tiempo establecido en la ley de cheques.
- Las claves de seguridad de los bancos deberán ser cambiadas cada dos meses, las cuales deberán ser de uso confidencial.
- Se deberá realizar medidas de seguridad para evitar el robo de cheques.

Cobros y pagos

Políticas

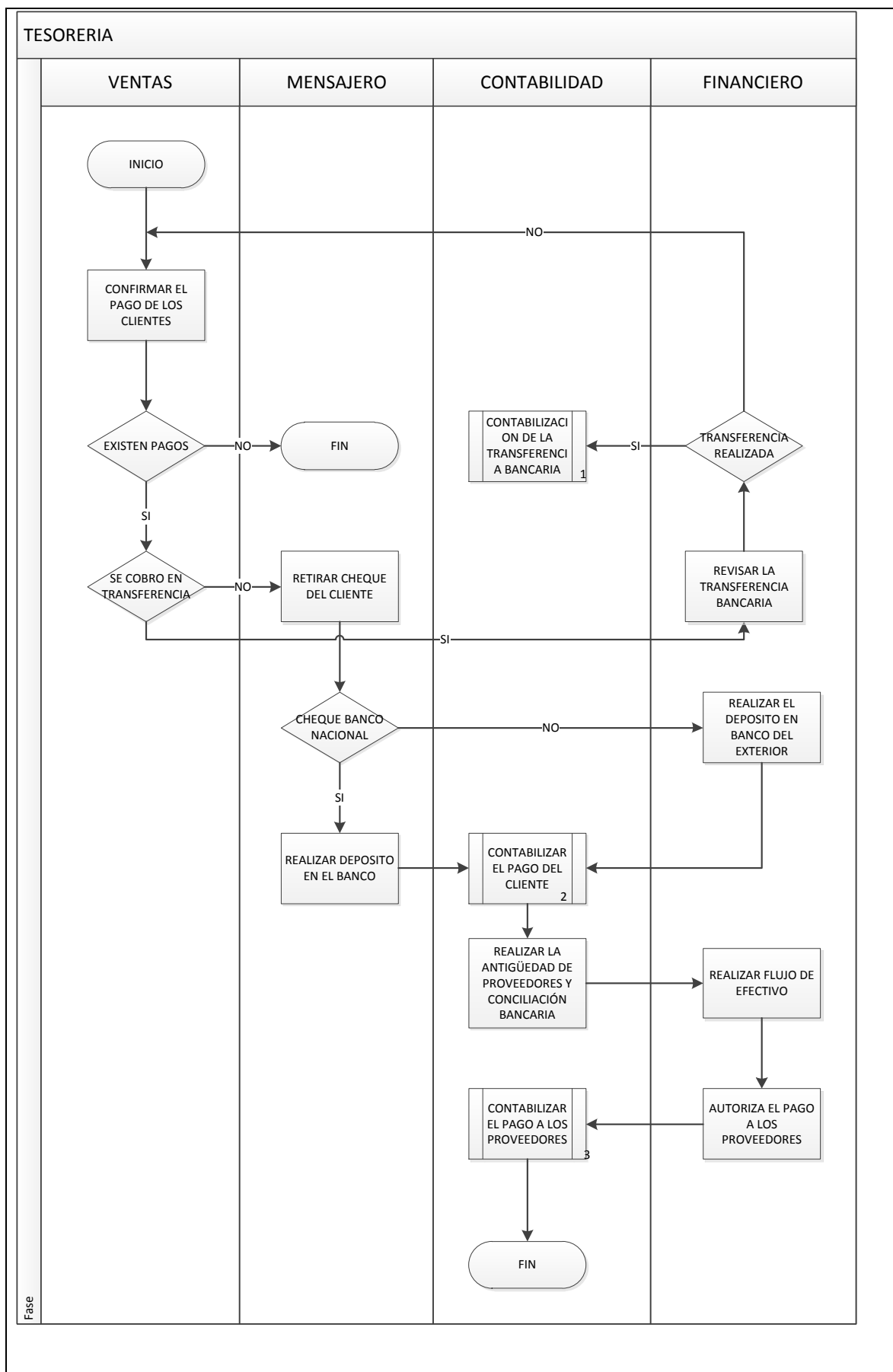
- El cobro se contabilizará automáticamente al momento de realizar el comprobante de ingreso.
- Los pagos a proveedores menores de \$1.000 dólares deben ser aprobados por el Gerente Financiero. Sin embargo, los pagos que sean superiores a \$1.000 dólares tendrán que ser aprobados por el Gerente General.
- Se deberá realizar pagos a proveedores, en el lapso de 30 días posteriores de haber recibido el documento de respaldo.
- Está prohibido realizar pagos con cheque de bancos internacionales.

- Para todo pago, se deberá realizar un comprobante de egreso, el cual debe estar previamente enumerado y con firmas de responsabilidad. Posteriormente, se realizará la respectiva contabilización.

Tarjetas de crédito

Políticas

- La solicitud y cancelación de las tarjetas de crédito deberán ser aprobadas por el Gerente General.
- Al realizar un pago con tarjeta de crédito, se deberá realizar la contabilización respectiva mediante una cuenta por pagar a la tarjeta de crédito con un detalle especificando el proveedor.
- Se debe conciliar el estado de cuenta de la tarjeta de crédito cada 30 días.
- El pago de la tarjeta de crédito se las debe realizar en la fecha establecida para evitar intereses y multas.



4.2.4. Gastos

Objetivo

Determinar el registro contable y mejora del control interno al momento que la empresa realice gastos que sean del giro del negocio.

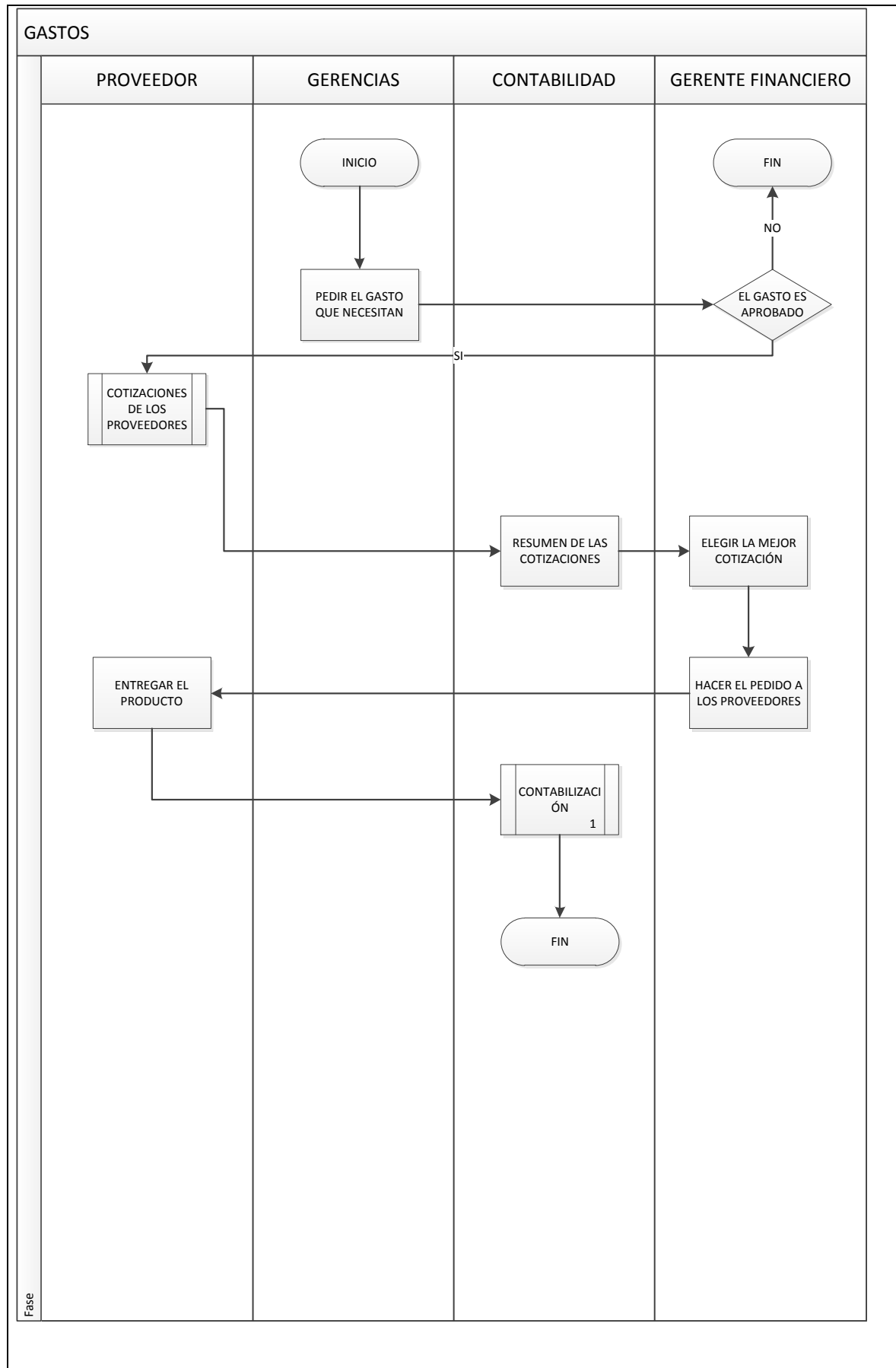
Alcance

Gerente Financiero, Asistente Administrativo y Asistente Contable.

Políticas

- Todo gasto debe estar sustentado con el comprobante de venta autorizado por el SRI y su respectiva retención, la cual debe ser emitida y entregada en los plazos estipulados por la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Todo gasto extraordinario deberá ser aprobado previamente por el Gerente Financiero.
- Es necesario que todo gasto superior a \$250 tenga por lo menos tres cotizaciones, con proveedores previamente calificados.
- En el caso de gasto por servicios profesionales será obligatorio realizar un contrato con las especificaciones que estipula el código civil.
- El gasto por concepto de transporte será únicamente reconocido para la movilización de los trabajadores y la movilización de la flor al aeropuerto.

- Los gastos por servicios básicos deberán ser prorrateados con la finalidad de diferenciar entre el costo y gasto.
- Los gastos por concepto de servicios de salud serán solamente autorizados por el medico ocupacional de la empresa.
- Los gastos que no tengan la documentación requerida por el Servicio de Rentas Internas y los gastos que sean estipulados en la ley de Régimen Tributario Interno, serán reconocidos como gastos no deducibles.
- Los gastos serán reconocidos al momento en que se los conoce, si el proveedor no entrega el comprobante de venta es necesario provisionar el gasto y posteriormente que se haya recibido dicho comprobante se lo registrará.



4.2.5. Inventarios

Objetivo

Mejorar el control interno en el proceso del manejo de inventario desde su compra hasta su utilización, e identificar las diferentes clases de inventarios que se tienen en la empresa.

Alcance

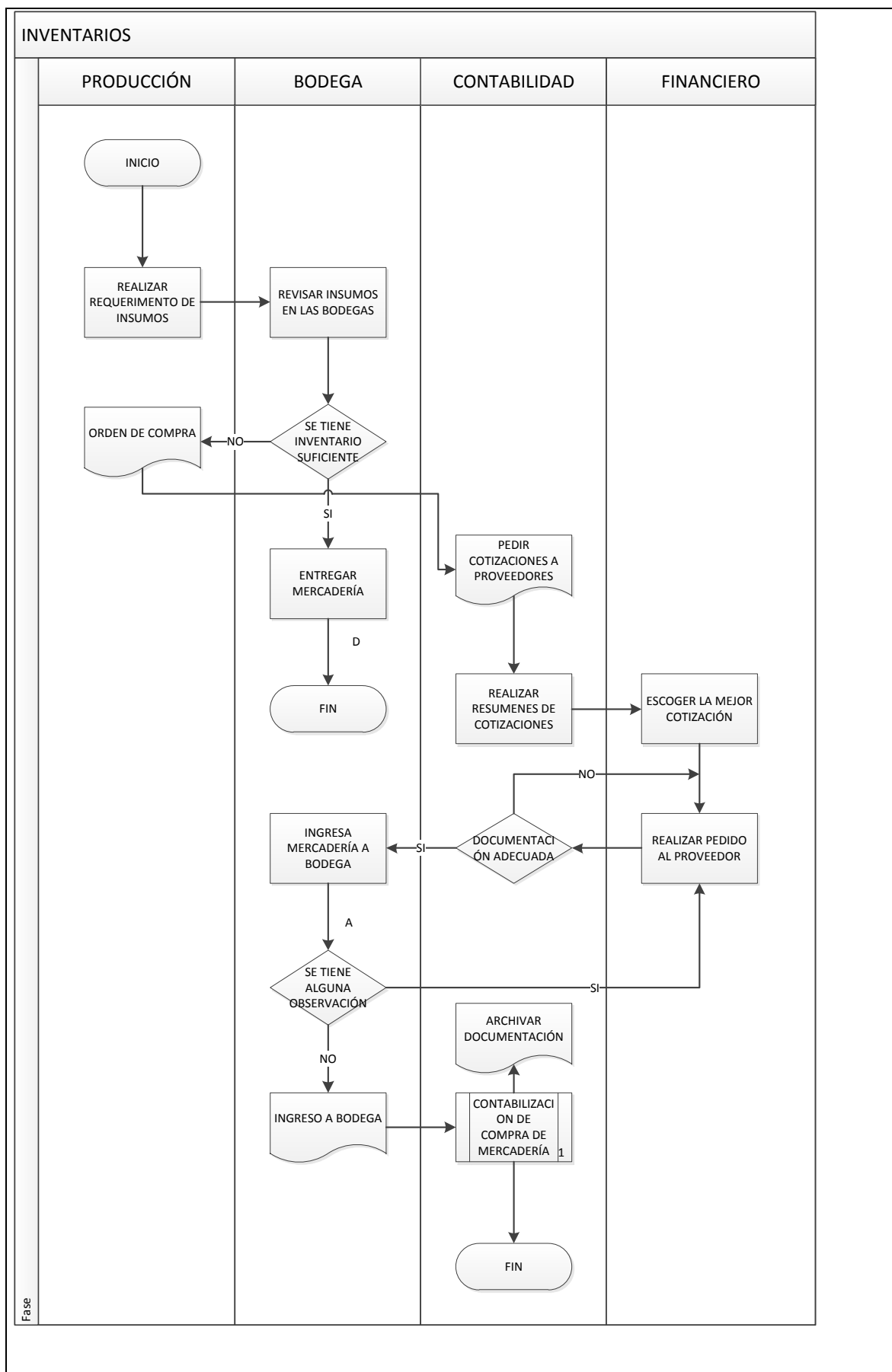
Gerente Financiero, Asistente Contable y Bodeguero.

Políticas

- Los inventarios se dividen en: insumos, suministros y herramientas menores.
- Los insumos se dividen en Fertilizantes y Químicos.
- Los fertilizantes se compran exclusivamente cada quince días.
- Los químicos se compran cada semana.
- Los inventarios de suministros son aquellos que sirven como material de empaque para la exportación de rosas.

- El material de empaque se compra cada quince días, sabiendo la cantidad de producción que tendrá la florícola durante ese tiempo determinado.
- El inventario de herramientas menores es aquel que se utiliza en el proceso de producción, su vida útil es menor a un año y tienen un costo menor a \$500.
- Las herramientas pequeñas se las compra de acuerdo a la necesidad que tenga la empresa, no es necesario determinar el periodo de compra.
- Únicamente el Gerente de Producción podrá realizar la orden de compra de inventario, dado que es el que conoce las necesidades que tiene la empresa.
- El Gerente Financiero es la persona encargada en la aprobación de la compra de inventarios.
- El Gerente de Producción no puede realizar compras que superen el presupuesto semanal de \$1.200 dólares por hectárea sembrada.
- Cualquier compra que se salga del presupuesto de producción debe ser autorizada por el Gerente General de manera escrita.
- Por cada compra de inventarios es necesario pedir por lo menos tres cotizaciones a los proveedores previamente certificados.

- Está prohibido hacer el ingreso de mercadería a bodega sin el respectivo comprobante de venta autorizado por el SRI.
- El área contable es la parte encargada de ingresar la factura en el sistema y de realizar la respectiva retención, la cual deberá ser entregada en el plazo establecido en el Régimen Tributario Interno.
- Al momento de realizar la salida de inventario de bodega se lo contabilizará contra el costo del producto.
- Formará parte del inventario, todos los costos que incurra la empresa según lo que estipule la Norma Internacional de Contabilidad.
- El Gerente de Producción deberá verificar la calidad del producto, en caso de que este no cumpla con los requerimientos, se realizará la respectiva devolución.
- Se deben realizar tomas físicas de inventarios por lo menos cuatro veces al año, las cuales deben quedar registradas de manera escrita y con firmas de responsabilidad.
- El inventario deberá ser llevado de manera permanente, mediante kardex de cada producto. Asimismo, se utilizará el método de costo promedio ponderado.



4.2.6. Nomina

Objetivo

Estandarizar las normas desde la contratación del personal hasta la terminación de contrato, realizando las contabilizaciones necesarias que se produzcan en cada transacción del proceso.

Alcance

Gerente Financiero, Gerente de Producción y Asistente de Nomina.

Contratación de personal

Políticas

- El Gerente Financiero es el encargado de la contratación de personal, quien previamente revisa las hojas de vida presentada por los candidatos.
- El personal de la empresa debe ser afiliado al IESS desde el momento de iniciar su contrato laboral, adicionalmente dicho contrato debe ser legalizado por el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Todo contrato de trabajo debe tener una cláusula con un periodo de tres meses de prueba antes de formalizarlo en un tiempo prolongado.

- El trabajador que inicie su relación laboral, recibirá la remuneración básica establecida por la empresa en función de las actividades que realizará. Adicionalmente, dicha remuneración no podrá ser inferior a lo establecido por el Ministerio de Trabajo.
- Es obligación del empleado conocer y cumplir el Reglamento Interno de Trabajo de la empresa.

Terminación del contrato de trabajo

Políticas

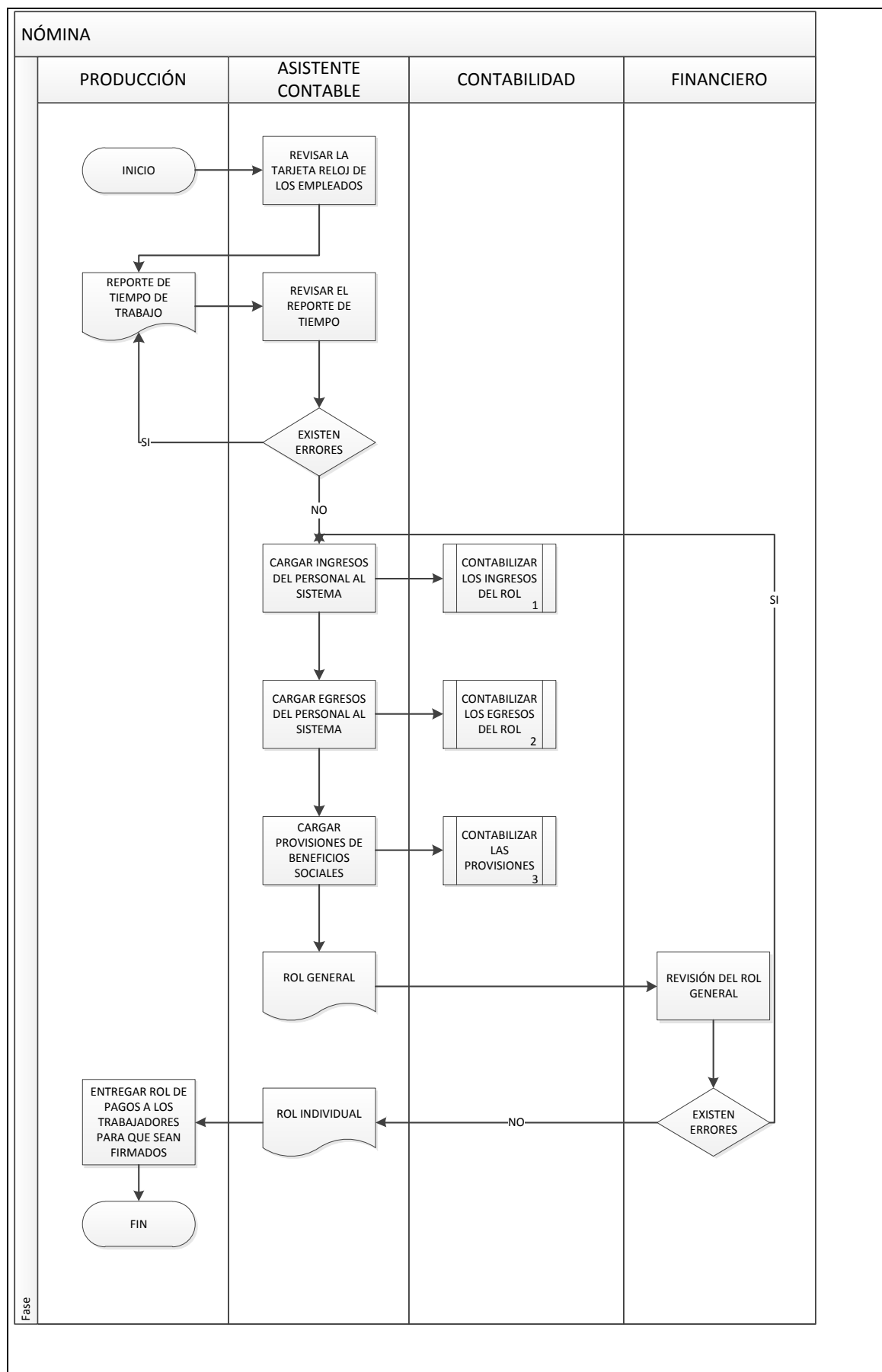
- Al momento de culminar la relación laboral, es necesario que la empresa y el empleado cumpla con lo establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales.
- El aviso de salida del personal en el sistema del IESS, no podrá exceder los 15 días posteriores a la fecha de terminación de la relación laboral.
- El gasto por desahucio se registrará al momento de ser pagado y la empresa no realizará provisión del mismo.
- Las liquidaciones deberán ser aprobadas con anterioridad y serán contabilizadas al momento de registrar el acta de finiquito en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Se deberá eliminar del sistema a las personas que ya no formen parte de la empresa posterior a los 10 días de haber culminado con la relación laboral.

Rol de pagos

Políticas

- La nómina deberá ser clasificada entre costo y gasto dependiendo las funciones de cada trabajador.
- El encargado de nómina será el responsable de revisar la tarjeta reloj para determinar el cumplimiento o incumplimiento de horas de trabajo.
- Todo permiso solicitado por el personal deberá ser documentado y autorizado por el Gerente Financiero.
- Todos los empleados deberán aportar al IESS la totalidad de sus ingresos según lo determina la norma de seguridad social.
- Las horas extras serán solicitadas únicamente por el Gerente de Producción y aprobadas por el Gerente Financiero, las mismas que serán remuneradas con el porcentaje de sobrecargo que establece el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Las sanciones económicas por incumplimiento al reglamento interno de trabajo, se los contabilizará en una cuenta de pasivo dado que posteriormente la empresa hará uso de los fondos según lo determina en el reglamento interno.

- Se deberá realizar el rol de provisiones de los beneficios sociales, los cuales son: décimo tercero, décimo cuarto, fondos de reserva, vacaciones y cualquier beneficio que incluya el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Todo rol de pago deberá ser firmado por el beneficiario.
- Se realizará cada año el estudio actuarial para la determinación de jubilación patronal, la misma que será provisionada anualmente.



4.2.7. Costos y valoración

Objetivo

Identificar todas las actividades del proceso productivo, registrar y calcular apropiadamente el costo de ventas.

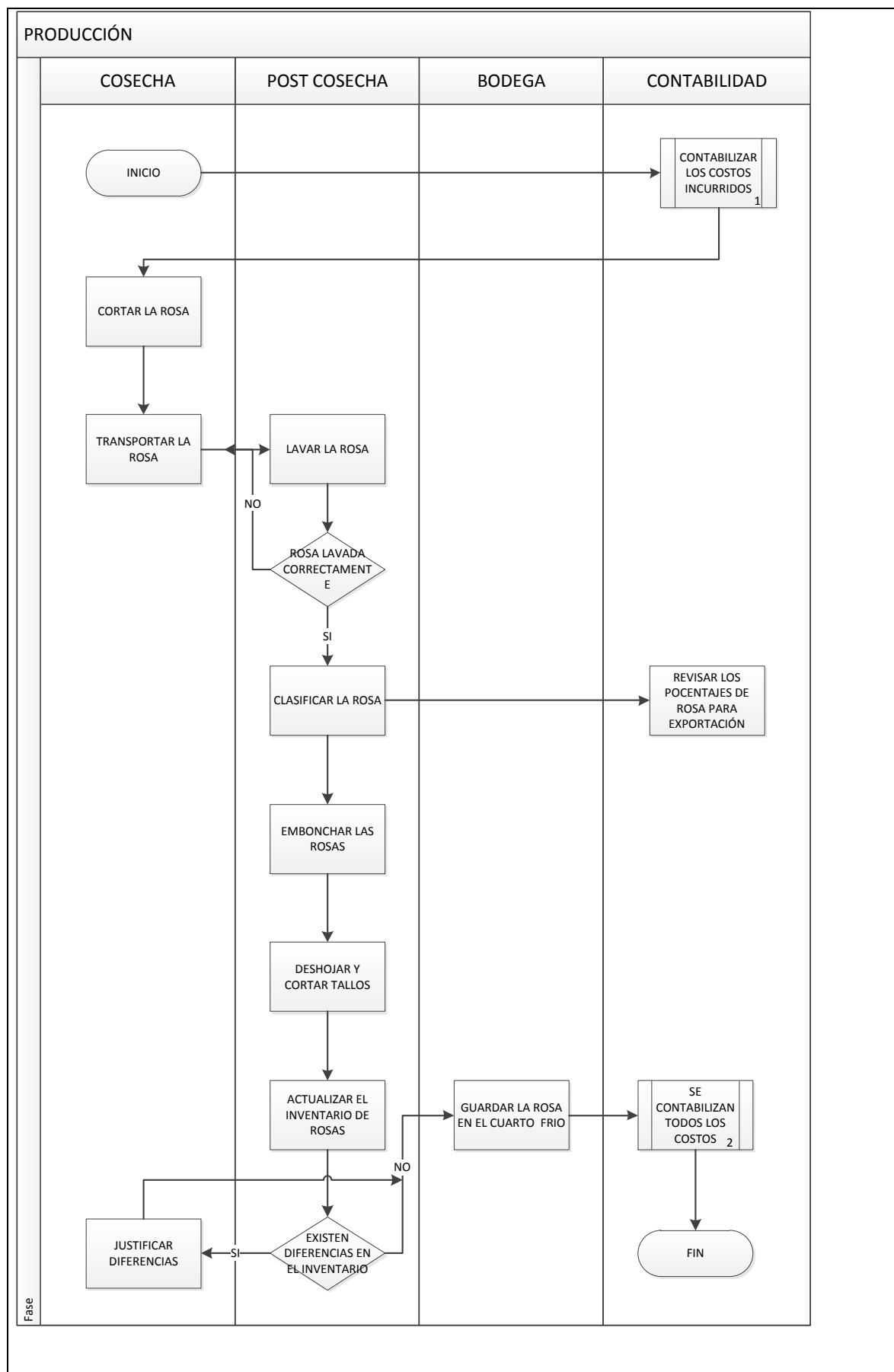
Alcance

Gerente de Producción y Gerente Financiero

Costo de Venta

Políticas

- Los costos deben ser asignados correctamente en el módulo contable para realizar la asignación de costos para cada bloque de rosales.
- Todos los rosales se deberán clasificar de acuerdo a la productividad, con el propósito de determinar las variedades menos productivas.
- Todo rosal deberá tener una productividad mínima de punto ocho rosas planta/mes, caso contrario se considerará la posibilidad de eliminar esta variedad.
- En el módulo de costos se registrarán los costos indirectos en toda la frase productiva que serán prorrateados a los bloques de rosales.
- Los costos incurridos en el periodo contable deben ser cerrados en el mismo periodo.



4.2.8. Obligaciones de largo plazo

Objetivo

Verificar el proceso de contratación de obligaciones a largo plazo y el tratamiento contable de dichas obligaciones.

Alcance

Gerente Financiero.

Préstamos Bancarios

Políticas

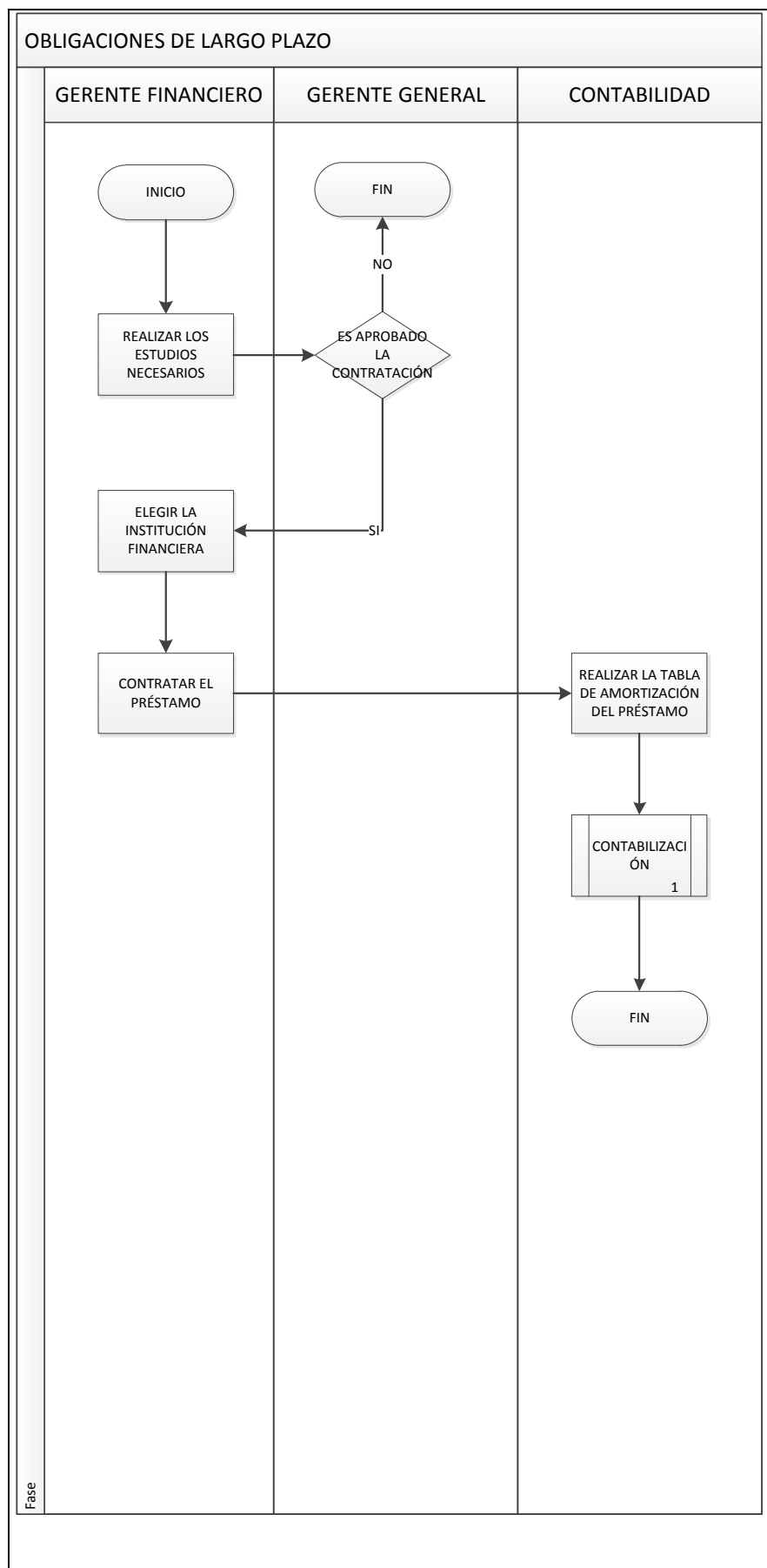
- Al realizar un préstamo financiero, es necesario que previamente se realicen un estudio financiero, estudio de mercado y de producción.
- Únicamente el Gerente General será el encargado de autorizar la contratación de obligaciones bancarias.
- Al contratar una obligación bancaria, se deberá elegir la institución financiera que otorgue la menor tasa de interés del mercado.
- La empresa tendrá que realizar la tabla de amortización del préstamo bancario tomando en cuenta los gastos que se incurrieron para dicho préstamo como lo dicta la Norma Internacional de Contabilidad.

- Se deberá cancelar puntualmente las cuotas de los préstamos bancarios con la finalidad de evitar sanciones.
- Se deberá actualizar la tabla de amortizaciones si existiese un cambio en las condiciones del préstamo.
- En el estado de situación financiera los préstamos se contabilizarán su parte corriente y no corriente.

Gasto Interés

Políticas

- El devengado de los intereses se los realizará de manera mensual según la tabla de amortización del préstamo realizado.
- Los intereses serán contabilizados como gastos, a excepción de los intereses que sean cargados al activo biológico.



4.2.9. Activo fijo

Objetivo

Estandarizar el tratamiento contable que se debe tener en los activos fijos, desde la compra del activo hasta su venta o baja del mismo y establecer las depreciaciones mensuales de activos fijos.

Alcance

Gerente Financiero y Contador.

Compra de Activos Fijos

Políticas

- Los activos fijos deben cumplir con ciertas características, tales como:
 - Tener un costo mayor a \$500 dólares.
 - Vida útil mayor a un año.
 - Obtener beneficios futuros.

- Se prohibirá la compra de cualquier activo fijo que no esté contemplada en el presupuesto anual, salvo compras que sean aprobadas directamente por el Gerente General.

- Se deberá obtener por lo menos tres cotizaciones de proveedores previamente calificados antes de realizar la compra del activo fijo.
- Se reconocerá como parte del costo del activo fijo todos los gastos que se incurran hasta que dicho bien esté listo para su funcionamiento, tal como dicta la Norma Internacional de Contabilidad.
- Todo activo fijo debe ser sustentado con la documentación que dictamine el SRI.
- Las reparaciones de un activo fijo serán reconocidas como gasto del periodo contable, a excepción que dichas reparaciones aumenten la condición original del activo fijo que en este caso se lo reconocerá como parte del costo del activo fijo.
- Todo activo fijo deberá ser ingresado en el sistema contable mediante el módulo de activo fijo, los mismos que serán etiquetados con códigos que permitan identificarlos.
- La empresa deberá llevar un control de activos fijos entregados al personal mediante las actas de entrega-recepción de los mismos.
- Se realizarán constataciones físicas de activos fijos por lo menos una vez al año, donde se determinarán los bienes en buen estado, obsoletos, dañados, inutilizados o completamente depreciados.

Depreciaciones y Amortizaciones

Políticas

- El método de depreciación de los activos fijos será el método de línea recta y los porcentajes de depreciación serán los mismos que establece la Ley de Régimen Tributario Interno excepto para plantas e invernaderos.
- La depreciación en las plantas se realizará con un porcentaje del 20% anual, no obstante la depreciación de invernaderos tendrá una depreciación de 5 % anual.

- Los porcentajes de depreciación anual serán:

Tabla No. 4**Porcentajes de depreciación**

TIPO DE ACTIVO	PORCENTAJE
Terrenos	0%
Edificios	5%
Maquinaria y Equipo	10%
Mobiliario y Equipo de Oficina	10%
Activo Biológico	20%
Invernaderos	5%
Equipo de Computación	20%
Vehículos	20%

Fuente: Rose Success

Elaborado por: Daniel Eduardo Cañizares Tapia

- La depreciación del activo fijo será contabilizada como costo o gasto según su función.
- El sistema contable realizará automáticamente las depreciaciones de manera mensual, pero se verificará que se hayan ejecutado correctamente los cálculos.

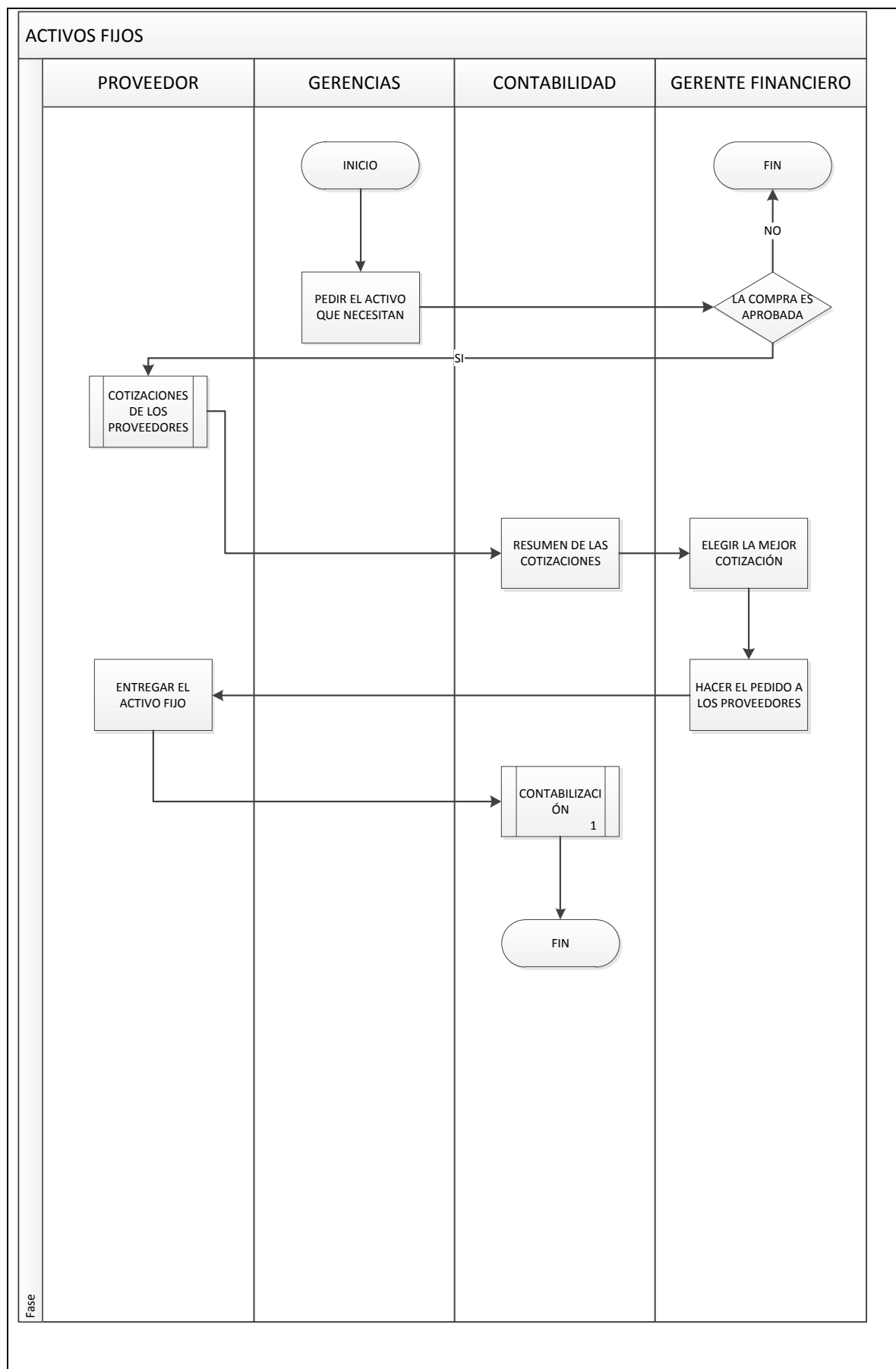
- Las regalías para la venta de flor serán amortizadas a cinco años, las mismas serán contabilizadas al costo.

Ventas y Bajas de Activos Fijos

Políticas

- Los activos solo podrán ser retirados del registro contable en los siguientes casos: pérdida, venta, robo, daños que impidan su normal funcionamiento u obsolescencia.
- Toda venta de activo fijo debe ser autorizada por el Gerente General.
- Los activos fijos que estén destinados para su enajenación, se registrarán como activo disponible para la venta y no se los podrá depreciar. Adicionalmente, dicho bien deberá ser vendido en el plazo de un año máximo.
- Las ventas de activos fijos deberán cumplir con lo establecido en la ley de Régimen Tributario Interno.
- En toda venta de activo fijo se deberá registrar la utilidad o pérdida que genere dicha transacción.
- Los activos que todavía se los utiliza en la empresa no podrán ser retirados de los registros contables, inclusive los activos que estén totalmente depreciados.

- Es esencial efectuar un acta de baja de activos, para poder retirar los bienes de los registros contables. Asimismo, se deberá registrar el motivo y las firmas de responsabilidad.
- Cuando un activo es robado, se podrá dar de baja con la respectiva denuncia realizada en la fiscalía.
- En el caso de pérdida de un activo fijo, la persona encargada del bien tendrá que responsabilizarse por el mismo. Además, el Gerente Financiero autorizará la baja de dicho activo.



4.2.10. Activo Biológico

Objetivo

Controlar el tratamiento contable en el proceso de crecimiento del activo biológico hasta su punto de producción.

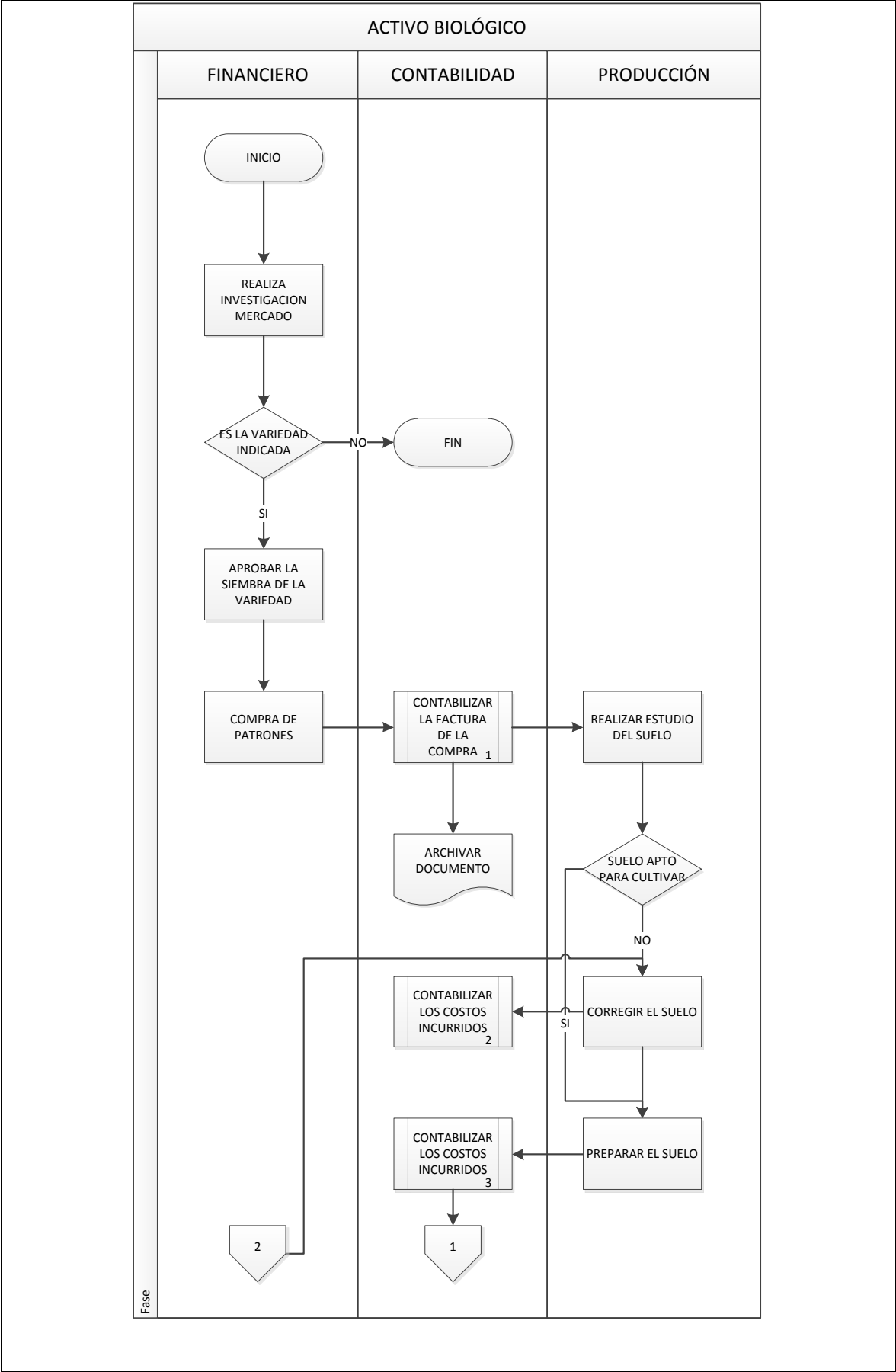
Alcance

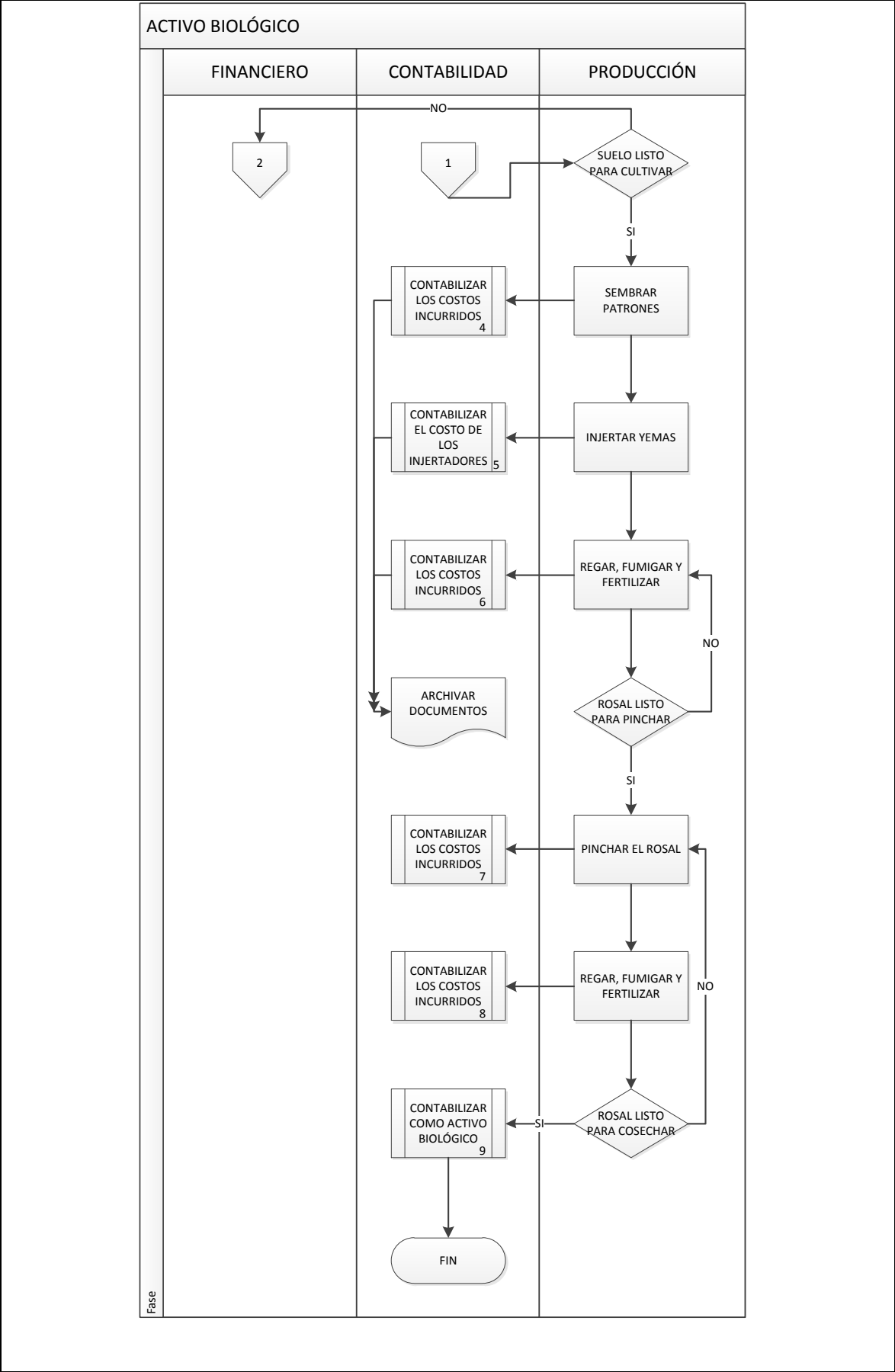
Gerente Financiero, Gerente de Producción y Contador.

Políticas

- Para realizar la siembra de activos biológicos se debe realizar un estudio financiero, técnico y de mercado con la finalidad de planificar la cantidad de rosales por sembrar.
- Solamente el Gerente General será el encargado de aprobar la siembra de nuevos rosales.
- Todo gasto que se incurra desde la preparación del suelo del rosal hasta su primera cosecha, deberá ser reconocido como costo del activo biológico.
- Todos los costos que se ejecuten durante el proceso de cultivo deberán ser debidamente respaldados mediante la documentación requerida por el SRI.

- Las regalías por la variedad de la rosa no deberán ser incluidas como parte del costo del activo biológico.
- Al realizar un préstamo bancario, será necesario que el interés sea cargado al costo del activo biológico hasta su primera cosecha
- La depreciación del activo biológico se realizará al 20% anual, la cual se empezará a depreciarse desde que se realice la primera cosecha. Adicionalmente, la misma será cargada directamente al costo del periodo.





5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Después de haber analizado la información obtenida acerca de la empresa ROSESUCCESS, se concluye que es de importancia la elaboración del manual de políticas contables dado que:

- La elaboración de un manual de políticas contables permite controlar falencias tales como: tributarias, de control interno, en el ámbito contable y financiero.
- Es necesario un plan de cuentas que se ajuste a las necesidades de cada empresa con el objetivo de ocupar las cuentas que sean estrictamente necesarias.
- Existen políticas contables, las cuales difieren a lo regido en las normas tributarias vigentes, por lo que los gastos no deducibles se los contabilizarán como impuestos diferidos.
- La empresa al aplicar las políticas contables, permitirá un mejor control interno, contable y financiero mediante la correcta utilización de las normas y leyes establecidas.

- Las políticas contables pueden quedar como obsoletas dado a cambios internos o externos de la empresa.
- La empresa busca implementar un manual de políticas contables de elevada calidad, con la finalidad obtener información confiable para la mejora de los estados financieros para que los usuarios puedan tomar decisiones eficaces y eficientes en el ámbito económico y financiero.

5.2 RECOMENDACIONES

En vista que la empresa no poseía un buen control interno, se recomienda lo siguiente:

- Regular los registros contables acorde a lo establecido en las normas internacionales de contabilidad.
- Analizar las falencias del control interno que sean detectadas por la empresa con la finalidad de mitigar, eliminar o transferir el riesgo.
- Anunciar formalmente los reglamentos dictaminados por la entidad para que cada trabajador tenga conocimiento de los mismos.
- Contabilizar los registros que no estén de acuerdo con la norma tributaria vigente como impuesto diferido.

- Actualizar continuamente las políticas de la empresa dado que pueden ser afectadas a causa de factores internos o externos.
- Capacitar al personal para lograr la correcta aplicación de las políticas que dictamine la empresa.
- Revisar periódicamente el correcto cumplimiento de las políticas por parte del personal.

Aplicar el manual de políticas contables con sus respectivos procesos de cada ciclo.

BIBLIOGRAFIA

ENTREVISTAS

1. Cañizares, L. Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Gerente Financiero, (2014). Información General de la empresa Rose Success.

LIBROS

2. Ayala P.Z. (2012). *Aplicación práctica de las normas internacionales de información financiera (NIIF, NIC, CINIIF Y SIC) análisis y comentarios*. Lima, Perú: Pacifico Editores.
3. IABS (2010). *El marco conceptual para la información financiera 2010*. London, United Kingdom: Iascf Publications Department.
4. Zapata P.S (2011). *Contabilidad General*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

SITIOS WEB

5. Andes (2013, Noviembre 15). *La inversión extranjera directa en el Ecuador se incrementó en el segundo trimestre del año*. Recuperado de: <http://www.andes.info.ec/es/noticias/inversion-extranjera-directa-ecuador-incremento-segundo-trimestre-ano.html>
6. Andes (2012, Febrero 19). *Ecuador firmará convenios con países para control fitosanitario en exportaciones*. Recuperado de: <http://andes.info.ec/2009-2011.php/?p=14202>

7. Andes (2012, Septiembre 20). *Ecuador busca diversificar el mercado del café y cacao con una feria internacional en Guayaquil*. Recuperado de:
<http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/6694.html>
8. Avilés Efrén (2014). *Tanicuchi*. Recuperado de:
<http://www.enciclopediadelecuador.com/temasOpt.php?Ind=2335&Let=>
9. Cámara de Comercio (2013, Noviembre 23). *El Gobierno recortará subsidios e inversión*. Recuperado de: <http://www.lacamaradequito.com/noticias/detalle-de-noticia/noticia/el-gobierno-recortara-subsidios-e-inversion/>
10. Pullas Andrés (2014, Febrero 26). *Vistazo a un país; sector florícola*. Recuperado de:
<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/163-vistazo-a-un-pais-sector-floricola>
11. El Comercio (2012, Julio 25). *Las exportaciones no petroleras del país continúan estancadas*. Recuperado de:
http://www.elcomercio.com.ec/negocios/exportaciones-petroleras-pais-continuan-estancadas_0_724727621.html
12. Inec (2014). *Visualizador de Estadística Agropecuaria del Ecuador ESPAC*. Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/procesador-de-estadisticas-agropecuarias-3/>
13. Pro-Ecuador (2013). *Análisis Sectorial de Flores*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf
14. Pro-Ecuador (2013, Enero). *Reglas e incentivos para la inversión*. Recuperado de:
<http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en->
15. Pro-Ecuador (2013, Marzo). *Boletín de Comercio Exterior*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PROECUADOR_IC_03-27.pdf
16. Pro-Ecuador (2013, Abril). *Guía Comercial de la República del Ecuador*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf
17. Superintendencia de Compañías (2014). *Rose Success*. Recuperado de:
<http://www.supercias.gov.ec/web/publico/archivo/tmp/04C1CEF426275EC951F501F2.pdf>